Table of Contents

1 Highlights

2 Chairman's and President's Report

4 Offices of the Corporation

5 Meeting the Global Challenge

6 Export Insurance

8 Export Financing

10 Marketing

12 Finance

14 Corporate Performance

15 Board of Directors

16 Senior Management of the Corporation

17 Financial Statements

18 Management's Responsibility for Financial Statements

19 Auditor's Report

32 Five Year Review

Corporate Profile

Export Development Corporation (or "EDC") is Canada's official export credit agency, responsible for providing export credit insurance, loans, guarantees, and other financial services for Canada's export community. EDC's financial services assist Canadian exporters to compete effectively in international markets by reducing the financial risks associated with export sales, or by funding foreign buyers of Canadian exports. EDC also offers insurance for Canadian foreign investment, and bonding and surety services for Canadian exporters bidding on export contracts.

EDC is a Crown corporation, wholly-owned by Canada. EDC funds itself on international and domestic capital markets, and securities issued by EDC constitute direct unconditional obligations of EDC and as such constitute direct and unconditional obligations of Canada.

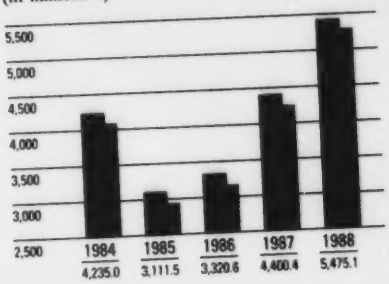
EDC prides itself on being responsive to Canadian exporters' needs, regardless of their size, their industrial sector, or the complexity of their requirements. In this regard, EDC works closely with other public and private sector participants which serve the Canadian exporting community.

ISSN 0709-1605

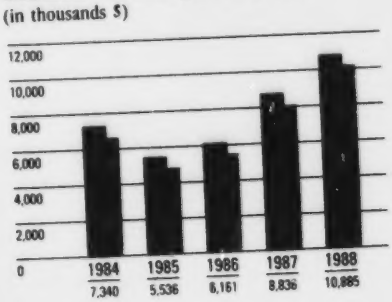
Highlights

- Total business volume (insurance and financing) increased 24 per cent to $5.5 billion.
- Business volume per employee increased 23 per cent.
- Number of customers served increased 12 per cent.
- 182,976 person-years of employment were created or sustained in Canada, through the support of EDC's services.
- Small and medium-sized businesses represented 81 per cent of the Canadian businesses supported by EDC.

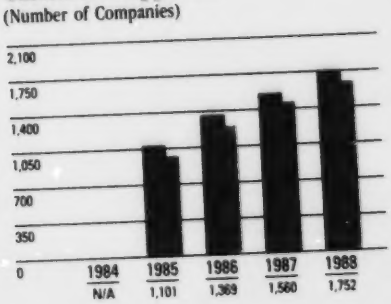
Business Volume
(in millions $)



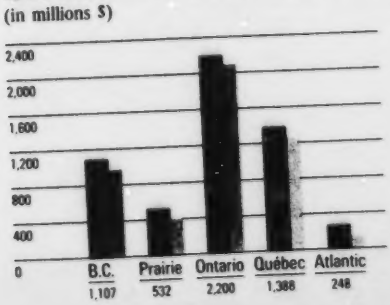
Business Volume per Employee
(in thousands $)



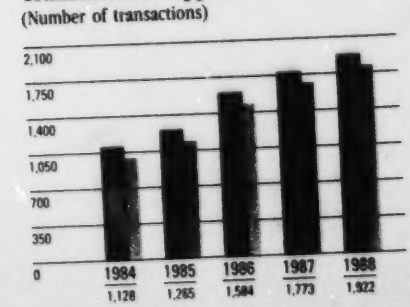
Customers Supported
(Number of Companies)



1988 Business Volume by Region
(in millions $)



Transactions Supported
(Number of transactions)



Chairman's and President's Report

Success in a Fast Changing World

The story of 1988 is the continued success of Canadian exporters in meeting the global competition; EDC's story is one of supporting that success.

In the ever changing world of global trade, 1988 was characterized by the evolving issues of a Free Trade Agreement with the United States, an Uruguay Round of the GATT, a continuing search for solutions to excessive debt problems, and further integration of the European economies, to mention only the major trade news. In this environment, Canadian exporters continued to sustain a competitive edge in seeking and obtaining export business.

For EDC, the changes in corporate structure and approach to business initiated in 1987 were carried forward through 1988 to deliver better service to more exporters. The Corporation introduced new insurance services to protect small companies exporting to the U.S.A. and worldwide. Our financing services were promoted more extensively through the signing of major agreements with China and the Soviet Union. And we initiated a program of sales training for our Account Managers across Canada to support our client relationships.

Canada's economic well-being is significantly dependent on success in meeting the global challenge. EDC is pleased to have increased its role in this effort in 1988, well beyond the comparable growth in Canadian exports.

Results

Our challenge is to deliver the insurance and financing services needed by exporters, and to do so on a fully cost recovered basis. EDC met that challenge beyond expectations.

Financing support to exporters, which had increased by 42 per cent in 1987, increased a further 65 per cent in 1988. These increases involved a 70 per cent increase in the number of contracts and in the number of exporters supported. These gains reflect both an increase in the number of Canadian exporters who are meeting the global competition, and the increasing use and value of EDC services to all exporters. Loans signed on our Corporate Account have increased from $673 million in 1987 to $1.1 billion in 1988. The Government through the Minister for International Trade provided substantial support under the Canada Account to Canadian exporters to match financing support offered by other countries to their exporters. The increase in financing from $187 million in 1987 to $345 million in 1988 demonstrated the Government's commitment to competitive Canadian exporters.

In 1988 EDC provided a total of $4.1 billion in insurance coverage for exporters' goods and services, a 15 per cent increase in business volume from last year. The coverage had already increased by 30 per cent during 1987. Customer service and policies redesigned to meet changing needs have resulted in an increase of $1.4 billion since 1986.

This growth in business has been achieved while ensuring the financial viability of the Corporation. Our clients pay for the services they receive, and so our challenge is to contain costs within the Corporation, while increasing productivity and quality of service, in tandem with maintaining competitive prices and continued financial viability. Volume of business per employee increased 43 per cent in 1987 and a further 23 per cent in 1988. This continuing improvement in performance contributed significantly to maintaining competitive services and financial viability.

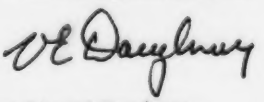
Debt Management
EDC's mandate to support exporters through longer term financing in all markets, but particularly in the developing countries, demands a continuing monitoring of creditworthiness and prudent management of our loans portfolio. EDC has continued through 1988 its long established policies to maintain appropriate reserves and allowances to meet costs that may arise from debt management and to set aside from assets any accrual of interest on non-performing loans as defined in our accounts.

The policy of the Corporation, consistent with international practice and the past experience of EDC, is that sovereign loans are ultimately collectible. However, the Corporation recognizes the risks associated with indefinite delays in repayment which may occur, and during 1988 increased off balance sheet reserves by $135.4 million in relation to non-performing loans and increased its general reserve against total portfolio from 1.4 per cent to 2.0 per cent. The Auditor General has, however, in this Report, expressed the opinion that our assets are overvalued relative to the risks associated with sovereign loans. His position, in our view, stems from a difference of opinion with respect to the ultimate collectibility of sovereign loans. Based on international understandings, and the evaluation of risks by the Corporation, we are satisfied that the reserves of the Corporation and the valuation of assets are appropriate to the circumstances prevailing at year end 1988. The financial statements reflect and are consistent with the current and past policies of the Corporation.

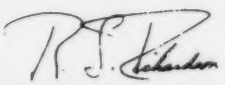
Meeting the Global Challenge
The results achieved in 1988 represent major steps toward meeting the needs of exporters in 1989.

We enter 1989 with a significantly larger customer base, responsive policy changes to meet exporter needs, and strengthened representation in our regional offices. The momentum achieved by Canadian exporters in conquering global markets will only be exceeded by the efforts of EDC in providing the support they need.

People Make the Difference
The results of 1988 are a tribute to the many people involved within EDC. The productivity gains and customer response realized in 1988 demonstrate the effort expended and the success achieved by all employees. The support of many outside EDC in 1987 was surpassed in 1988, as we work with and depend on our relationships with exporters, federal and provincial governments, and many others. This collective effort will continue in 1989 to provide exporters with the best support possible in their quest to meet the global challenge.



V. Edward Daughney
Chairman of the Board



R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer

Serving Canadians from Coast to Coast

Head Office
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2500
Facsimile: (613) 237-2690
Telex: 053-4136
Cable: EXCREDCORP

Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Facsimile: (902) 423-0881

Québec Region
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montréal, Québec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
150 York Street
P.O. Box 810
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Facsimile: (416) 862-1267

London District Office
Export Development Corporation
Suite 303
451 Talbot Street
London, Ontario N6A 5C9
Tel.: (519) 645-5828
Facsimile: (519) 645-4483

Ottawa District Office
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Facsimile: (613) 237-2690
Telex: 053-4136
Cable: EXCREDCORP

Prairie and Northern Region
Export Development Corporation
Suite 2140
Bow Valley Square III
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Toll Free: 1-800-661-8638
Facsimile: (403) 294-1133

Manitoba/Saskatchewan District Office
Export Development Corporation
8th Floor
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba R3C 0C4
Tel.: (204) 983-5114
Toll Free: 1-800-665-7871
Facsimile: (204) 983-2187

British Columbia and Yukon Region
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Facsimile: (604) 688-3710

Meeting the Global Challenge

Newspaper headlines reflect a new economic environment, an environment where trade issues such as the Free Trade Agreement, GATT, and Europe of 1992 command the spotlight. With one Canadian paycheck in every three reliant on exports, it is no surprise that they have also become household words.

With purely domestic markets becoming a thing of the past, the Canadian business community faces an unprecedented challenge to expand its activities all over the world. Because EDC is committed to a true partnership with the business people of this country, we too face a major challenge.

EDC has had to adapt to a new reality where change is the only constant. Our financial products and services are continually reviewed and improved to help Canadian exporters take a more active profile in global markets.

The Global Challenge is a reality for exporters and for EDC. In partnership, we are prepared to meet that challenge.

EDC's Executive Management Committee: (from left to right) W.J.H. Musgrove, B.R. King, R. Van Adel, R. Pruneau, R.L. Richardson, M.D.J. Bakker and G. Ross.

Export Insurance

A Montréal firm, Sofati, was awarded the construction of six technical schools in Cameroon. EDC provided insurance and financing for the project.

The Export Insurance Group promotes the growth of Canadian exports through the provision of a complete portfolio of insurance and guarantee services which protect exporters against export and foreign investment risks. Such services are available to cover short credit terms of up to 180 days relating to the sale of general commodities and services; agricultural products sold on credit terms of up to three years; goods and services transactions made on medium credit terms of up to three years; goods and services transactions made on medium credit terms of up to five years; as well as Foreign Investment Insurance.

Innovative and creative staff are dedicated to ensuring the insurance and guarantee services are consistent with the risk management and financing needs of companies competing in the export market.

The volume of business insured and guaranteed in 1988 amounted to $4.1 billion. This was the largest amount of cover in EDC's history and it represents a 15 per cent increase in the volume of business compared to last year. During the period under review the Export Insurance Group supported 1,646 companies whose products and services were exported to more than 120 countries.

Short Term Credit Insurance continues to be EDC's most widely used service. Short Term Insurance, with a volume of $3.1 billion, made up 76 per cent of the total insured volume for all programs. Although the short term program remains dominated by Global Comprehensive Insurance, which accounted for $2.1 billion, a 15 per cent increase over the past year, the demand for commercial risk protection by exporters selling to the U.S. market continued to grow steadily and the volume of business achieved under EDC's two U.S.A. policies reached $566.7 million, corresponding to a 10 per cent increase over 1987. Also, Short Term Bulk Agriculture saw a sharp increase as the insured volume reached $227.5 million, up from $119.7 million in 1987.

The Medium Term Insurance and Guarantee programs also saw growth, as evidenced by the Performance Security Insurance and Guarantee program, and the Surety program, which saw increases of 137 per cent and 84 per cent respectively over 1987 volumes.

For Foreign Investment Insurance, which protects Canadians making equity, loan, management contract, and royalty and licencing agreement investments abroad, the insured volume reached an unprecedented figure of $278.3 million, up from $124.4 million last year.

EDC's insurance services not only protect exporters against nonpayment by the buyer, they can also help exporters obtain export contracts. The case of Trojan Technologies Inc. of London, Ontario shows how, despite having a superior product, EDC's assistance was required for successful sales. A few years ago, Trojan diversified into producing ultraviolet disinfectant equipment for municipal waste water treatment plants. Their system was eagerly sought by municipalities in the U.S.A. However, because of the technical nature of the system, and due to its being a newly developed product, Trojan was not able to obtain either bank performance letters of guarantee or performance bonds from the commercial markets. As such guarantees and bonds are standard requirements of municipal contracts, Trojan stood to lose business.

EDC found a solution with performance security guarantees for Trojan's bank, allowing it to put up performance bonds, and with surety bonds issued directly by EDC under its Surety program. Because of EDC's assistance, Trojan was not only able to sell its systems, but also saw its sales volume double in each of the past three years. It is Trojan Technologies Inc.'s view that without EDC's bank guarantee and surety cover this growth and resultant profitability would not have been possible.

Including Corporate and Canada Accounts, a total of 431 insurance claims were paid by EDC in 1988. These payments amounted to $38.3 million. The Corporation also collected $43.1 million in recoveries from claims previously paid.

In its aim to provide both new and improved services to Canadian exporters to give them a competitive edge, EDC launched a new small business program in late 1988. This program offered improved coverage to businesses selling to the U.S.A. by adding a number of innovative features designed to meet the particular needs of small business. Coverage was extended to small businesses selling to other markets through the Small Business-Worldwide policy. Early 1989 will see the introduction of new short term products designed to provide cover to exporters through the banking community: a policy to insure documentary credits, and another to insure transactions discounted or guaranteed by financial institutions.

The introduction of these new policies, together with the number of modifications to other insurance programs, will assist Canadian exporters in meeting many of the challenges inherent in international trade.

Export Insurance — by Size of Transaction
(thousands of dollars)

	$
Up to 50	6,529
51 - 100	12,100
101 - 500	132,480
501 - 1,000	156,581
1,001 - 10,000	1,111,478
over 10,000	2,638,339
Total	**4,057,907**

Export Insurance — by Geographic Area
(thousands of dollars)

	$
Pacific and North Asia	639,812
South Asia	247,511
Middle East and East Africa	203,189
North and West Africa	298,990
Eastern Europe	29,642
Western Europe	957,140
U.S.A. and Caribbean	1,122,238
Mexico and Central America	309,380
South America East	198,295
South America West	51,710
Total	**4,057,907**

Export Insurance — by Industrial Sector
(thousands of dollars)

	$
Agriculture	148,905
Mining, Quarrying and Oil Wells	389,752
Food and Beverage Industries	168,702
Rubber and Plastic Products	31,741
Leather, Textiles and Clothing	123,522
Forest Products	1,123,027
Printing and Publishing	13,288
Primary Metals	190,777
Fabricated Metal Products	54,220
Machinery (excluding electrical)	385,830
Motor Vehicles and Other Transport Equipment	73,958
Electrical and Electronic Products	175,932
Non-Metallic Mineral Products	18,507
Refined Petroleum and Chemical Products	392,453
Other Manufacturing	139,949
Construction	22,118
Services	467,046
Other (including unallocated)	98,180
Total	**4,057,907**

Export Insurance — by Size of Company
(thousands of dollars)

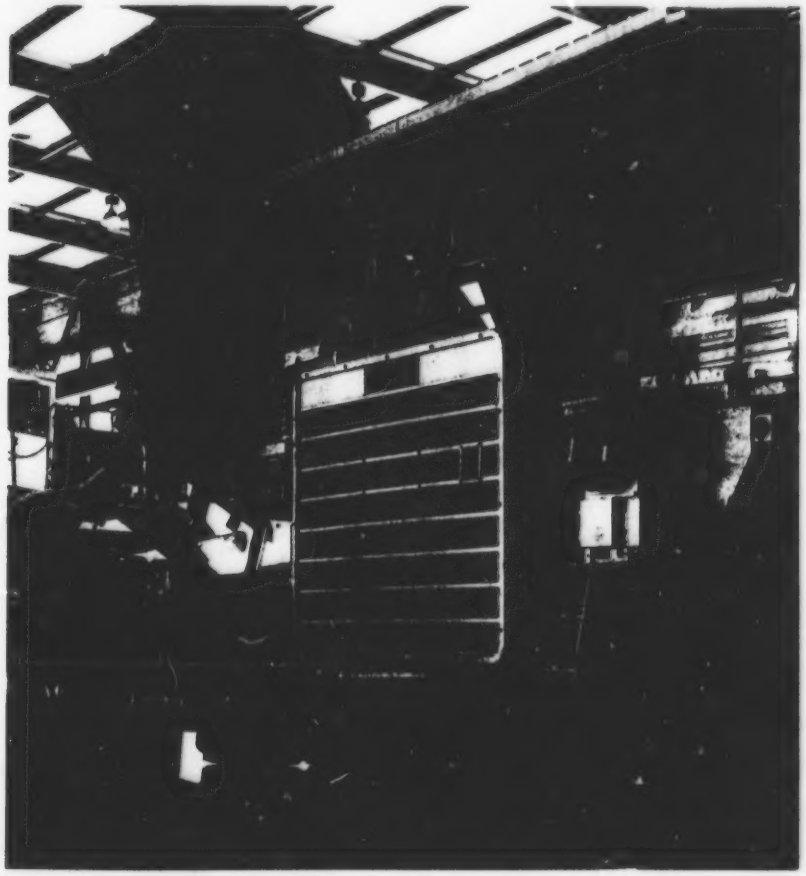
Company Size by Annual Sales	$
Very Small (- $1,000)	126,157
Small ($1,000 - $5,000)	268,095
Medium ($5,000 - $25,000)	504,818
Large ($25,000 - $100,000)	768,259
Very Large ($100,000 +)	2,390,578
Total	**4,057,907**

Export Financing

The past year has been a banner year for the Export Financing Group at EDC. Total financing volume increased by 65 per cent over 1987, and the number of Canadian businesses supported grew by 43 per cent. A total of $1.4 billion in financing was provided in 30 countries supporting 170 transactions and assisting 106 exporters and 2,925 of their suppliers. In addition, the Corporation signed $3.6 billion in lines of credit and protocols with various potential buyers of Canadian goods and services around the world.

Over half of the total financing concluded last year was provided to assist Canadian exporters selling to buyers in Africa and Asia. While Africa has historically accounted for a significant part of EDC's financing volume, the more recent growth in business in Asia is reflective of the efforts expended over several years by Canadian exporters in partnership with EDC. In particular, the line of credit which EDC renewed during the year with China, is continuing to provide real opportunities for both Chinese buyers and Canadian exporters.

A good example of financing in Asia was the sale by AECL Medical, a division of Atomic Energy of Canada Limited, of cancer teletherapy equipment to a treatment centre in Bangkok, Thailand with financing support from EDC and the Canadian International Development



Canadian built Euclid trucks undergoing routine maintenance at the Cerrejón coal project in Colombia. EDC provided financing for the project.

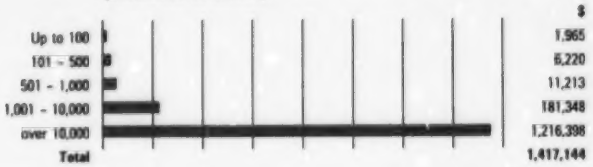
Agency (CIDA). In this case, EDC provided financing of up to U.S. $146,300 for the sale, and CIDA provided a development contribution of up to U.S. $62,700 under a Cdn. $17 million joint line of credit with the Siam Commercial Bank Ltd., of Bangkok.

Another promising market to emerge in 1988 is the area covered by the new department which EDC established in 1987 to better serve Canadian businesses selling into the OECD countries. Last year EDC financing volume in this market increased to $120 million, a 58 per cent jump over 1987.

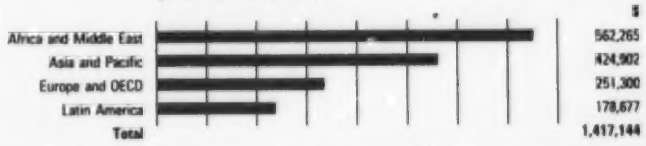
EDC's performance is directly linked to the performance of Canadian exporters who are winning more contracts in all areas of the world. The growth in EDC export financing business is a good indication that the Corporation is continuing to respond to the changing needs of our customers in meeting the global challenge. The challenge for the Export Financing Group in the coming year will be to further enhance EDC's ability to provide such support.

The international marketplace remains highly competitive. In particular, the past year has seen another increase in the growing trend toward the use of mixed credits, the blending of aid funds and official export credits for purposes of trade support. The probable continuation of this trend in the year ahead will present a major challenge to the international lending community as a whole and to individual countries who wish to remain competitive in certain key markets.

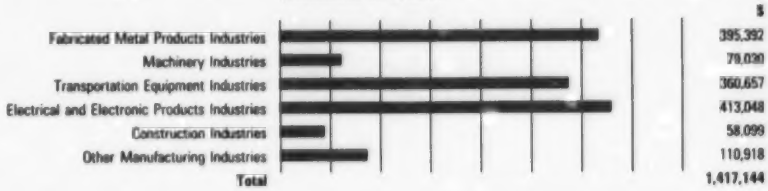
Export Financing — by Size of Transaction
(thousands of dollars)



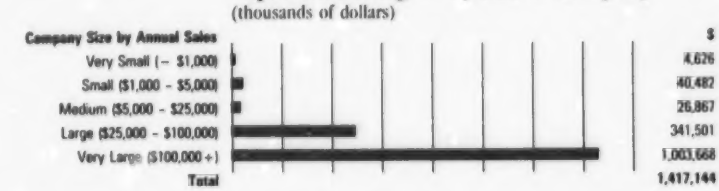
Export Financing — by Geographic Area
(thousands of dollars)



Export Financing — by Industrial Sector
(thousands of dollars)



Export Financing — by Size of Company
(thousands of dollars)



Marketing

As Canada's exporters make opportunities out of challenges and successes out of risks, EDC as part of Canada's trading team, must move in concert, anticipating customer needs and striking quickly to satisfy them. A major part of the responsibility for this anticipation and response falls to EDC Marketing. And Marketing, in 1988, worked on a broad front to contribute to the goals of the Corporation and thus, of the Canadian export community.

Customer Sales and Service
When EDC customers need assistance, be it counsel or actual product, they need it fast. This requirement is being addressed by the creation of a "customer doorstep" account management approach. Moreover, the full range of EDC products and services for the first time is available readily through our network of regional offices. At the heart of this network, a newly strengthened team of Account Managers is trained to help customers make full use of the complete range of the firm's products. And to ensure quick top-level response in an active marketplace, the regional sales force is now headed by field Vice-Presidents who help keep EDC in day-to-day contact with customer priorities.

This enhanced regional structure moves products to the customer faster. It moves customer ideas and needs into EDC for action faster. As well, the regional executives and their Account Managers work with financial institutions, provincial governments, and federal regional representatives to ensure that when a trade deal is in the making anywhere in Canada, all of EDC's resources are there to help.

As Part of Canada's Trade Team
Canada goes to business in the export world with a team of manufacturers, suppliers, service industries, trade associations, governments, agents, brokers, financial institutions, insurers and others. It is essential that team members know each other and work together to increase Canada's share of world trade. As part of this effort, EDC in 1988 launched a series of seminars and conferences, held across Canada, designed to bring all players together for discussion and problem-solving.

These working sessions, hailed as highly successful by participants, are the first of a series of programs planned to support the fabric of Canada's export community. As all those involved have recognized there is scope for further cooperation even within a competitive business environment. The real competition is from other countries.

New Products
New initiatives by Canada's exporters and future trade adventures will demand new products and competitive pricing from EDC. In anticipation, Marketing in 1988 developed a new system for product development and pricing across the firm and established a new product research and development unit to coordinate the firm-wide effort.

Working hand-in-hand with all of the Corporation's expertise, and in constant touch with customers, the unit will assure that Canadian exporters are always served with products to match the times — both now and in the future.

Already this year, the first of a series of new products was launched successfully. More are on the drawing board, under consultation with customers, and will be ready to go in the months ahead.

International Research and Analysis
In addition to a market research program designed to anticipate customer needs, EDC Marketing is responsible for economic research and risk analysis on foreign markets. This work serves two purposes. The first is to assess the market-by-market economic and political risk attached to EDC's involvement. The second allows EDC to form its own view of foreign markets. This process permits the Corporation to appreciate fully the exporter's perspective while still insuring that our insurance and financing decisions are based on a balanced view of both the individual market conditions and specific business venture risks.

The highlights noted above show a responsiveness to customer needs which has been the hallmark of our marketing approach in 1988. This customer orientation will continue to define the marketing culture throughout EDC in the future. We will serve the customer as a supplier. We will work with the customer as a partner in the wider Canadian trading team. We will follow the customer's lead with ideas and innovation.

Pictured here are Walter Labuhn (left), President of Legrand Industries Limited of Calgary, a supplier of petroleum pumping rigs insured by EDC, and Walter Hutchings, Manager of the EDC Calgary office.

Finance

The results achieved by EDC in helping Canadian exporters to succeed in the global marketplace have been built upon a foundation of strong financing management. The significant further improvements in Corporate productivity during 1988 reflect increased volumes achieved with controlled, carefully managed costs. Internationally competitive programs for exporters require financial management practices which must be, themselves, at the forefront of international standards for effectiveness. Providing this foundation for competitiveness is at the heart of the Finance Group's role within EDC.

This is done through the activities of:

- the Treasury Divisions, Cash Management and Corporate Finance, which manage corporate liquidity and cash flows and which borrow in international capital markets, ensuring that funds are obtained on the finest terms;
- the Financial Accounting Division which is responsible for comprehensive financial control and reporting, as well as for administering the substantial loan disbursement and repayment functions;
- the Financial Planning Division which coordinates budgeting and long-range financial planning, integral to which are evaluations for executive management of EDC's financial performance against objectives and strategies;
- the Claims and Recoveries Division which not only serves exporters by assessing and paying claims on insurance policies, but also contributes importantly to EDC's cash flows by pursuing recoveries from foreign buyers after claims have been paid;
- the Systems Division which develops and maintains management information and data processing systems which are critical support elements for achieving productivity gains; and
- the Risk and Financial Analysis Department which ensures that main financial risks in transactions are appropriately identified and analyzed for management decisions.

The past year was one of continuing dynamic change in the global marketplace during which all activities of the Group were challenged to set new standards of efficiency and international competitiveness. Testimony to success in meeting this challenge is found not only in the Corporation's productivity increases, but also in summary highlights from the year's financial statements. Total assets at the end of 1988 were $6.5 billion while contingent liabilities from insurance and guarantee programs were $3.4 billion. Equity amounted to $903.7 million and no new contributions of equity were required from the shareholder during the year. Revenues of $619 million produced net earnings of $4.2 million, maintaining EDC's record of achieving continuous positive financial results. Cash flows were in balance. Thus, EDC has been well able to meet the shareholder's requirements to be financially self-sustaining and, in so doing, maintain a stable funds flow foundation for future business to be done competitively and profitably.

International financial markets remained volatile during 1988 and the cost of funds was on an increasing trend. Nevertheless, EDC successfully funded its requirements at advantageous terms appropriate to its AAA credit status and maintained a sound liquidity position. The Corporation is active throughout the world's financial markets and is well received by investors, not only on the strength of its financial position, but also for its use of innovative methods. A wide range of funding techniques was employed, taking full advantage of sophisticated measures such as swaps to raise both fixed and floating rate funds in various currencies of opportunity on a basis whereby risk is prudently hedged and managed.

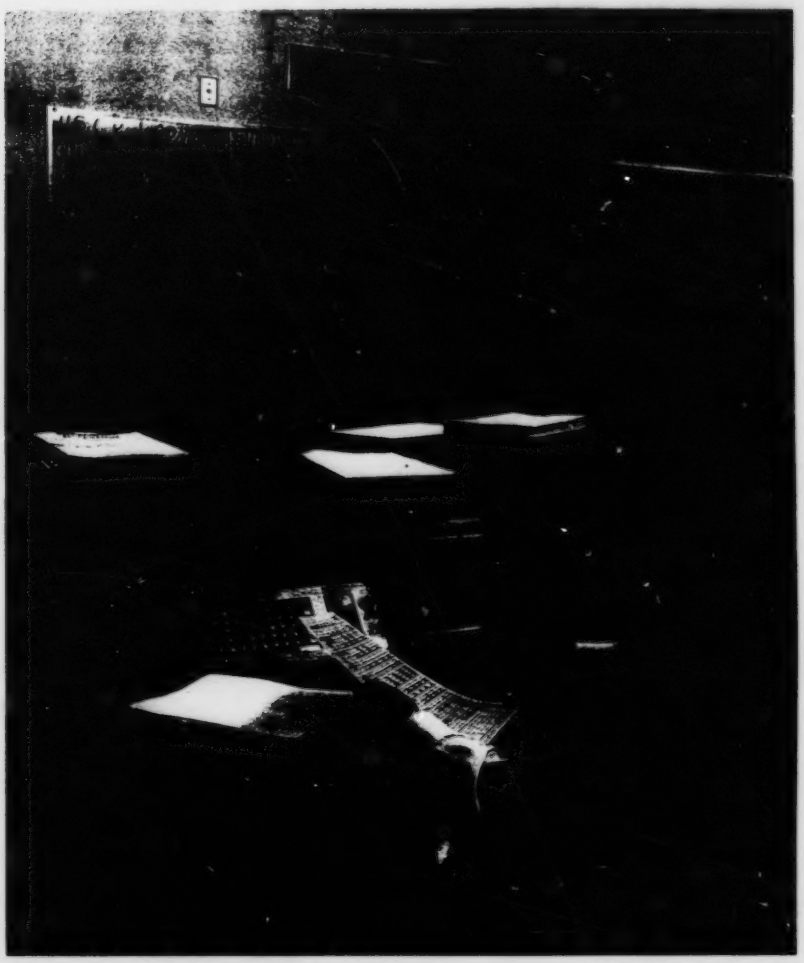
A notable feature of the cash management activity during 1988 was the registered claims program in Switzerland. This improved EDC's access to finely priced short term money and generated some $150.0 million of funding during the year.

In medium and long term borrowings, approximately $738.4 million was raised through a combination of public and private international placements. In addition to Canadian and U.S. dollar denominated issues, borrowings were done in ECUs and Yen which resulted in EDC achieving extremely attractive, fully hedged, floating rates of interest.

The responsibility to safeguard EDC's assets and to carefully manage against the effects of the international debt problem have been a central and carefully considered priority for the Corporation. In this respect, EDC's position is much more favourable than most comparable organizations in other countries. As the financial statements show, EDC has preserved its ability to operate on a financially self-sustaining basis. The foundation to continue this performance has been strengthened further with the addition of $94.6 million to provisions in 1988 bringing the accumulated total of allowances and reserves to $311.2 million at year-end. When non-accrued revenues of $341.1 million are added, the overall amount prudently set aside to protect against the possibility of an extreme deterioration from currently projected conditions is $652.3 million.

The volatility of the international credit environment was directly reflected in EDC insurance claims activity. A new high of $27 million in claims were paid to Canadian exporters. Importantly, however, the amount of recoveries made in 1988 from foreign buyers on claims paid in previous years was also a record. That amounted to $21.5 million. Thus, the recovered funds contribute significantly to EDC's ability to underwrite foreign credit risks at affordable premium rates.

Sound financial control, reporting and management information systems are at the core of competitive financial management. Computer systems applications were extended significantly during 1988.



EDC's innovative short term funding program is centered in the trading room at head office pictured here. State-of-the-art information systems are used to stay on top of current market conditions, for EDC's day-to-day transactions.

The Corporation's extensive financial reporting to the shareholder, to the public, and to international financial markets, reflects the priority given to managing EDC's substantial financial resources with prudence and efficiency.

Without question, the conditions of EDC's marketplace and its international sphere of operations will continue to be as challenging as the experience of 1988. However, the accomplishments and the net positive financial results for the year are encouraging indicators that EDC can keep on improving its effectiveness and can do so in a commercially responsible, financially self-sustaining manner.

A foundation of prudent financial management enables EDC to continue serving more exporters better with energetic and innovative risk management programs.

Corporate Performance

The performance of the Corporation is measured by the extent to which it provides a competitive financing and insurance service to Canadian exporters, recognizing that the competitiveness of Canadian exporters in other respects will determine the volume of business which can be supported. Forecasting of business volume, particularly financing, will be subject to significant uncertainties in the volume and timing of projects won by Canadian exporters. The volume of financing by the Corporation is best measured over several years where performance depends on long term provision of financing and related insurance support towards ultimate signings of export contracts.

	1987 Actual Results	1988 Plan	**1988 Actual Results**
		(in thousands)	
Export Financing Volume			
Direct			
Corporate account	$ 601,354	$ 950,000	**$ 1,016,604**
Canada account	186,158	125,000	**330,462**
	787,512	1,075,000	**1,347,066**
Other institutions	71,884	nil	**70,078**
Total	$ 859,396	$ 1,075,000	**$ 1,417,144**
Export Insurance Volume			
Corporate account	$ 3,450,315	$ 3,606,000	**$ 3,986,869**
Canada account	90,726	75,000	**71,038**
Total	$ 3,541,041	$ 3,681,000	**$ 4,057,907**
Net income	$ 1,498	$ 863	**$ 4,226**

Board of Directors

V.E. Daughney
Chairman of the Board
Royal Gold
Enterprises Inc.
Vancouver, B.C.

Chairman of the Board
Chairman of the Executive
Committee of the Board

C. Diamond
President
B.C. Turf Ltd.
Vancouver, B.C.

Vice-Chairman of the Board
Member of the Audit
Committee of the Board
Member of the Executive
Committee of the Board

V.P. Paul
Chairman of the Board
Corporate Properties
Limited
Don Mills, Ontario

Chairman of the Audit
Committee of the Board

J.M. Romanchuk
Vice-President and Director
Dean Witter Reynolds
(Canada) Inc.
Calgary, Alberta

Chairman of the Business
Development Committee of
the Board

J.O. Caron
Partner
McDougall, Caron
Barristers and Solicitors
Montréal, Québec

Member of the Audit
Committee of the Board

M.Y. Catley-Carlson
President
Canadian International
Development Agency
Hull, Québec

T.A. Chisholm
President
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto, Ontario

Member of the Business
Development Committee of
the Board

J.W. Chomiak
President
Hemisphere
Engineering Inc.
Edmonton, Alberta

Member of the Business
Development Committee of
the Board

J. Deitcher
Vice-President and Director
RBC Dominion
Securities Inc.
Montréal, Québec

Member of the Executive
Committee of the Board

E.W. Gorbet
Deputy Minister
Department of Finance
Ottawa, Ontario

J.T. Humphries
Granville West Group
John T. Humphries Ltd.
Vancouver, B.C.

Member of the Business
Development Committee of
the Board

Pierre Legrand, Q.C.
Senior Partner
Ogilvy Renault
Barristers and Solicitors
Montréal, Québec

R.L. Richardson
President and Chief
Executive Officer
Export Development
Corporation
Ottawa, Ontario

Member of the Executive
Committee of the Board

M.J. Sabia
Barrister and Solicitor
Toronto, Ontario

Member of the Audit
Committee of the Board

G.E. Shannon
Associate Under-Secretary of
State for External Affairs
and Deputy Minister
for International Trade
Ottawa, Ontario

Member of the Executive
Committee of the Board

Senior Management of the Corporation

R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer

S.E. Healy
General Manager
Corporate Coordination and Evaluation

M.D.J. Bakker
Senior Vice-President
Finance and Treasurer

R.G.C. Marshall
Vice-President and Assistant Treasurer

J.F. Gagan
Controller
Financial Accounting

K.R. Cooke
General Manager
Financial Planning

A.O. Werlen
General Manager
Claims and Recoveries

B.R. King
Senior Vice-President
Export Insurance

A.I. Gillespie
Vice-President
Export Insurance

J. Graves
General Manager
Short Term Insurance

R.A. Lane
General Manager
Short Term Credit Analysis

E. Siegel
General Manager
Medium Term Insurance

R. Pruneau
Senior Vice-President
Marketing

R. Fothergill
General Manager
Marketing & Communications

F.P. Jeanjean
Chief Economist
Country Assessment, Market and Economic Analysis

In the Regions:

G. Hammond
Vice-President
Western Canada

D.B. Modin
Vice-President and General Manager
Ontario Region

Vacant
General Manager
Atlantic Region

J.G. Siddon
General Manager
British Columbia and Yukon Region

H. Souquières
General Manager
Québec Region

R. Van Adel
Senior Vice-President
Export Financing

D.O. Curtis
General Manager
Latin America

M.G. McLean
General Manager
Asia and Pacific

P.A. Foran
General Manager
OECD and Europe

D. Mackey
General Manager
Export Finance Policy and Services

Vacant
General Manager
Africa and Middle East

W.J.H. Musgrove
Vice-President
Human Resources and Administration

W.J. Hughes
General Manager
Human Resources

J.B. Hutchison
General Manager
Systems

G. Ross
Vice-President
Legal Services and Secretary

M. Leduc
General Counsel
Legal Services

Financial Statements

as at December 31, 1988

1 9 8 8

Management's Responsibility for Financial Statements

The financial statements contained in this annual report have been prepared by management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these financial statements are management's responsibility. The financial statements include some amounts, such as the allowance for losses on loans, that are necessarily based on management's best estimates and judgement.

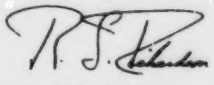
In this report the Auditor General has stated that in his opinion the value of sovereign loans receivable are significantly overstated because management's estimate for the allowance for losses is significantly understated and therefore does not conform to generally accepted accounting principles. The basis for this qualification is that the Auditor General does not agree with the Corporation's policy on the ultimate collectibility of sovereign loans receivable as stated in note 2 to the financial statements. The Board of Directors and management are in fundamental disagreement with the Auditor General's opinion.

During the year, the Corporation has recognized increasing risk in the loans receivable portfolio. In view of this, management has increased the charge to income relating to the general allowance as a reflection of its best estimate of the amount necessary to cover this risk. The Corporation's non-accrual of income policy with respect to non-current loans together with provision expenses, has reduced revenue by $171.3 million in fiscal 1988 in response to repayment difficulties currently being experienced by many countries. These policies and resultant allowances described in note 7 to the financial statements, when combined with the greatly improved quality of the committed but undisbursed loans receivable portfolio, have led the Board to conclude that ultimate recovery estimates on sovereign risk loans are proper and that additional loan loss reserves are neither necessary nor appropriate.

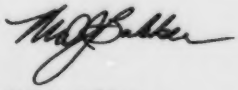
The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

The Board of Directors is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor General in Council where the Minister considers them to be in the national interest. The Board of Directors is not accountable for such contracts, its obligation in relation thereto being limited to ensuring that they are administered in a sound manner. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada are shown in note 13 to the Corporation's financial statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the financial statements. His report is presented on the following page.



R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer



M.D. J. Bakker
Senior Vice-President Finance and Treasurer

Auditor's Report

AUDITOR GENERAL OF CANADA VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To the Minister for International Trade

I have examined the balance sheet of the Export Development Corporation as at December 31, 1988 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, conforming with International Auditing Guidelines, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

Loans receivable of $5.346 billion include sovereign loans in the amount of $4.726 billion and a general allowance for losses on loans of $107.8 million. In my opinion, the value of sovereign loans receivable is significantly overstated because management's estimate of the allowance for losses on loans is significantly understated and, therefore does not conform to generally accepted accounting principles. The scope of my examination was sufficient to enable me to reach this conclusion. I could not, however, determine the precise magnitude of the overstatement of loans receivable. If an appropriate allowance for losses on loans had been established, the provision for losses on loans would have been significantly increased, net income would have become a significant loss for the year and retained earnings would likely have become a deficit.

In my opinion, except for the significant overstatement of the value of loans receivable as described in the preceding paragraph, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at December 31, 1988 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles in Canada, conforming with International Accounting Standards, applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part X of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the by-laws of the Corporation.

Kenneth M. Dye, F.C.A.
Auditor General of Canada

Ottawa, Canada
March 1, 1989

Financial Statements

Balance Sheet
as at December 31, 1988

	1988	1987
	(in thousands)	
Assets		
Loans receivable (notes 3, 4, 5 and 6)		
Long term	$ 4,549,788	$ 4,913,674
Short term	795,367	846,961
	5,345,155	5,760,635
Accrued interest and fees	167,970	223,220
	5,513,125	5,983,855
Less: allowance for losses on loans (note 7)	166,635	163,135
	5,346,490	5,820,720
Cash and marketable securities		
Cash and short term deposits	985,913	732,996
Marketable securities (market value: 1988 — $ 122,231; 1987 — $ 314,726)	121,838	305,673
Accrued interest	16,750	15,460
	1,124,501	1,054,129
Other assets		
Unamortized debt discount and issue expenses	30,183	39,755
Other	21,279	18,124
	51,462	57,879
	$ 6,522,453	$ 6,932,728

	1988	1987
	(in thousands)	
Liabilities		
Loans payable (note 8)		
Long term	$ 2,882,223	$ 2,899,497
Current portion of long term	470,520	1,030,025
	3,352,743	3,929,522
Short term	1,867,978	1,694,595
	5,220,721	5,624,117
Accrued interest	165,988	202,660
	5,386,709	5,826,777
Other liabilities and deferred revenues		
Accounts payable	28,266	5,369
Deferred revenues and other credits	159,241	165,769
Allowance for claims on insurance and guarantees	44,567	35,369
	232,074	206,507
Shareholder's Equity		
Share capital (note 9)	697,000	697,000
Reserve for contingencies	100,000	100,000
Retained earnings	106,670	102,444
	903,670	899,444
	$ 6,522,453	$ 6,932,728

Commitments and contingent liabilities (note 10)

Approved by the Board of Directors

M.D.J. Bakker
Chief Financial Officer

V. Edward Daughney
Director

R.L. Richardson
Director

Statement of Income and Retained Earnings

for the year ended December 31, 1988

	1988	1987
	(in thousands)	
Loans and Guarantees		
Interest earned	$ 481,829	$ 522,213
Fees earned	24,641	25,238
Investment interest earned	82,493	92,612
	588,963	640,063
Interest expense		
Long term	342,191	446,390
Short term	141,198	123,400
Provision for losses on loans	81,926	50,710
	565,315	620,500
	23,648	19,563
Insurance and Guarantees		
Premiums and fees earned	23,527	19,762
Investment interest earned	6,604	5,042
	30,131	24,804
Provision for claims	12,721	8,468
	17,410	16,336
Income from Operations	41,058	35,899
Administrative Expenses	36,832	34,401
Net Income	4,226	1,498
Retained Earnings		
Beginning of year	102,444	175,946
Less: transfer to reserve for contingencies	—	75,000
End of year	$ 106,670	$ 102,444

Statement of Changes in Financial Position

for the year ended December 31, 1988

	1988	1987
	(in thousands)	
Operations		
Statement of Income		
Net income	$ 4,226	$ 1,498
Items not affecting cash		
Provision for losses on loans	81,926	50,710
Provision for claims	12,721	8,468
Decrease in accruals of interest and fees	17,184	67,019
Other changes	15,873	4,197
	131,930	131,892
Assets and Liabilities		
Loans receivable disbursed	(582,311)	(622,940)
Loans receivable repaid	707,200	581,777
Items not affecting cash		
Net increase (decrease) in deferred revenue	(2,250)	44,166
Interest rescheduled	(54,336)	(126,988)
Non-current loan interest written off	(65,455)	(17,097)
	2,848	(141,082)
Cash provided from (used in) operations	134,778	(9,190)
Treasury		
Issue of long term debt	738,445	635,816
Repayment of long term debt	(1,022,593)	(824,348)
Increase in short term loans	307,574	201,034
Cash provided from financing	23,426	12,502
Increase in cash and marketable securities	158,204	3,312
Foreign exchange on opening balance of cash	(89,122)	(58,409)
Cash and Marketable Securities		
Beginning of year	1,038,669	1,093,766
End of year	$ 1,107,751	$ 1,038,669

Notes to Financial Statements

1. Act of Incorporation and Corporate Mandate

Export Development Corporation was established on October 1, 1969 by the Export Development Act, a statute of the Parliament of Canada. The Corporation was created as an agent of Her Majesty in right of Canada for the purpose of facilitating and developing trade between Canada and other countries, by the provision of loans, guarantees and insurance. The Corporation is accountable for its affairs to Parliament through the Minister for International Trade.

2. Summary of Significant Accounting Policies

These financial statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, and conform in all material respects with international accounting standards. A summary of significant accounting policies follows:

Loans Receivable
Loans receivable, mainly to sovereign entities, are stated in the Canadian dollar equivalent of the original amounts disbursed less repayments and includes where applicable interest capitalized as part of the rescheduling or restructuring process of loans with payment difficulties.

As an export credit agency and an agent of Her Majesty in right of Canada, the Corporation benefits from Canada's membership in the Paris Club, an international group, formed to deal on a multilateral basis with payment difficulties experienced by sovereign entities. Through the auspices of this Club and with subsequent negotiation, rescheduling agreements are arranged coupled with the implementation of International Monetary Fund disciplines to alleviate these payment problems. This negotiation process normally takes up to one year and is considered by the Corporation as part of its normal collection routine.

It is management's opinion, based on the Corporation's experience, that except in the rare instance of outright repudiation or the write-off of asset value agreed to by creditors the ultimate collectibility of a sovereign obligation is not subject to question although indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. This opinion is also shared by the Government of Canada as stated in its accounting policies in the Public Accounts. Although it is not possible at this time for management to accurately determine the amount, if any, of the financial impact of these uncertainties and delays, the Corporation in order to be prudent has established policies with respect to non-current sovereign loans and a general allowance for any financial impact from these loans.

Non-Current Loans Receivable
Subsequent to a review of the payment history and an assessment of the collectibility of the loans, the Corporation may deem certain loans non-current. Non-current is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility in the short to medium term, where significant payments have not been received for a period of one year after a rescheduling agreement has been signed, or two years where rescheduling measures have not been undertaken. As a result, the Corporation terminates all interest accruals on these loans and reverses previously accrued interest over the twelve month period following the loan becoming non-current. As well the capitalization of interest in future rescheduling agreements is not recognized for accounting purposes.

Non-current loans are restored to an accrual basis when regular repayment patterns of all or substantially all amounts due have been established, which is usually over a one to two year time period and normally after a rescheduling agreement has been signed, and there is reasonable assurance that the repayment pattern will continue in future years.

In addition to not recognizing interest on these loans, any undisbursed balances on signed loan agreements are cancelled or frozen, and sovereign borrowers are declared ineligible for further financing to prevent any increased exposure resulting from new business.

Specific Allowance for Losses on Commercial Loans Receivable
The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility, at least annually, of all loans to commercial borrowers. As the result of this review the Corporation charges to income an amount sufficient to specifically provide for potential losses on commercial loans. The allowance is deducted from the loans receivable portfolio to reflect the impairment of the related commercial loan assets.

General Allowance for Losses on Loans Receivable
In addition to specific allowances for losses on commercial loans, the Corporation prudently sets aside a general allowance, equal to two per cent of the loans receivable portfolio for which no specific provision has been made. This allowance reflects management's estimate of the potential costs associated with delays in receipt of payments, which would require the Corporation, in accordance with the non-current policy, to charge previously recognized interest revenue on these loans to the allowance. Although this allowance is unrelated to any specific loan principal, either sovereign or commercial, it is also deducted from loans assets which include accrued interest and fees.

Reserve for Contingencies
The Corporation has established, through transfers from retained earnings, a reserve for contingencies with respect to possible unforeseen decreases in the value of loans receivable or claims on insurance and guarantees. Subsequent reductions, if any, in the reserve for contingencies will be credited to retained earnings.

Non-accrued Interest on Loans Receivable
The cumulative amount of non-accrued interest and non-recognized capitalized interest has the effect over time of increasing the amounts legally due to the Corporation. This is recognized in the ongoing collection process and the rescheduling negotiations. It is management's best estimate that this accounting approach is the most appropriate and provides the Corporation with additional off balance sheet allowances.

Loan Interest and Fees Earned
Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-current.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

Marketable Securities
Marketable securities are valued at the lower of cost and market value as at the balance sheet date.

Allowance for Claims on Insurance and Guarantees
The Corporation provides for claims based on claims experience augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities. Claims payments are recorded at estimated recoverable values and included with other assets and non-recoverable amounts are charged to the allowance. Subsequent net gains or losses on recovery are credited or charged to the allowance.

Investment Interest Earned
Investment interest, which is substantially earned outside Canada, is prorated between loans and guarantees and insurance and guarantees on the basis of average funds invested.

Interest Expense
Interest expense includes hedging expenses, and the amortization of debt discount and issue expenses which are charged to income over the life of the debt on a straight line basis.

Insurance Premiums
Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income, using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies. Foreign investment insurance premiums are taken into income evenly over the terms of coverage, except that the premium in the first year is taken into income in its entirety when received.

Translation of Foreign Currency
The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a total portfolio basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the Corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Gains and losses relating to the translation of any unhedged long term foreign currency assets or liabilities in other than U.S. dollars are deferred and amortized on a straight line basis over the remaining life of the asset or liability. The unamortized balance of the deferred exchange gains or losses is included in deferred revenues or other assets.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.

3. Loans Receivable

Performing and non-current loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition with similar export credit agencies in other countries and generally below commercial rates. These loans mature as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Non-current	$ 692,468	$ 651,414
Within 12 months — fixed	540,195	608,636
— floating	108,174	92,725
Overdue	146,998	145,600
1989	—	706,176
1990	688,819	681,089
1991	630,588	642,046
1992	572,785	563,070
1993	445,808	418,680
1994–1998	1,298,611	1,030,153
1999 and thereafter	220,709	221,046
Total	$ 5,345,155	$ 5,760,635
Commercial loans included above	$ 769,060	$ 992,344
Floating rate loans, generally based on LIBOR rates, included in total loans	$ 1,276,692	$ 1,126,556
The geographic distribution of these loans is as follows:		
Pacific and North Asia	$ 562,986	$ 628,873
South Asia	372,815	341,868
Middle East and East Africa	397,349	410,692
North and West Africa	1,119,639	1,143,924
Eastern Europe	641,320	769,871
Western Europe	479,018	502,203
USA and Caribbean	455,453	539,614
Mexico and Central America	297,716	335,954
South America East	467,561	529,014
South America West	551,298	558,622
	$ 5,345,155	$ 5,760,635

4. Overdues on Performing Loans Receivable

Amounts overdue consist of principal instalments and billed interest and fees that have not been received in accordance with the specified terms contained in the related loan agreements.

The geographic distribution of the overdue principal and recognized interest, in the amounts of $146,998 thousand (1987 — $145,600 thousand) and $62,612 thousand (1987 — $124,104 thousand) respectively, is as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Pacific and North Asia	$ 2,283	$ 4,904
South Asia	—	468
Middle East and East Africa	22,927	73,060
North and West Africa	29,178	30,652
Eastern Europe	7	21
Western Europe	5,388	20,911
USA and Caribbean	16,469	287
Mexico and Central America	2,748	17,526
South America East	124,811	74,232
South America West	5,799	47,643
Total	$ 209,610	$ 269,704

5. Rescheduled and Restructured Amounts on Performing Loans Receivable

Rescheduled and restructured amounts during the year are as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Principal	$ 108,175	$ 197,706
Interest	50,095	80,265
	$ 158,270	$ 277,971

The geographic distribution of rescheduled and restructured loans receivable is as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Pacific and North Asia	$ 15,796	$ 9,076
South Asia	—	799
Middle East and East Africa	83,585	—
North and West Africa	143,094	148,462
Eastern Europe	—	—
Western Europe	64,972	96,298
USA and Caribbean	37,830	44,127
Mexico and Central America	69,335	87,732
South America East	167,329	181,544
South America West	19,773	11,241
	$ 601,714	$ 579,279
Commercial amounts included above	$ 38,614	$ 68,162
Amounts overdue	$ 15,765	$ 33,395

6. Non-Current Loans Receivable

Due to the weakening of economic conditions over time, certain loans, where there is risk of long repayment delays or, in respect of commercial loans, significant doubt as to collectibility, are placed in the non-current category. Non-current amounts receivable are as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Sovereign, mainly in Eastern Europe and South America West	$ 593,208	$ 585,533
Commercial, mainly in the USA	99,260	121,199
	$ 692,468	$ 706,732

In addition, at December 31, 1988, the accumulated interest not recognized on loans amounted to $341,122 thousand (1987 — $205,697 thousand) of which $286,063 thousand related to sovereign loans (1987 — $163,109 thousand). Total interest on non-current loans not recognized as revenue in 1988 amounted to $89,438 thousand (1987 — $79,729 thousand).

7. Allowances and Reserves

Allowances and reserves are as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Loans		
General allowance	$ 107,819	$ 78,108
Specific allowance	58,816	85,027
	$ 166,635	$ 163,135
Off balance sheet allowance		
Non-accrued interest revenue	$ 341,122	$ 205,697
Insurance		
Allowance for claims	$ 44,567	$ 35,369
Reserve for contingencies	$ 100,000	$ 100,000

Loans

Allowances were increased by $171,364 thousand (1987 — $130,439 thousand) in the year of which $81,926 thousand (1987 — $50,710 thousand) was charged through the income statement.

The $89,438 thousand (1987 — $79,729 thousand) of non-accrued revenue in the year was augmented by $65,455 thousand (1987 — $17,097 thousand) written off interest accrued on non-current loans during the one to two year qualification period. In accordance with Corporate accounting policies this write-off was charged against the general allowance.

Other decreases in the allowances and accumulated non-accrued revenue were due mainly to foreign exchange on U.S. dollar denominated sections of the allowance of $12,971 thousand and $19,468 thousand (1987 — $6,839 thousand and $5,621 thousand).

Insurance

The allowance for claims was augmented by $12,721 thousand (1987 — $8,468 thousand) in the year. Net write-offs against the allowance totaled $3,523 thousand (1987 — $6,511 thousand).

Reserve for Contingencies

The reserve for contingencies was not augmented by transfers from retained earnings in 1988 (1987 — $75 million).

8. Loans Payable

Loans payable mature as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Within 12 months — fixed	$ 518,221	$ 1,045,223
— floating	1,820,277	1,679,397
1989	—	511,220
1990	773,517	804,305
1991	540,142	336,693
1992	633,222	570,718
1993	229,797	136,426
1994 to 1998	705,545	540,135
Total	$ 5,220,721	$ 5,624,117
Commercial loans included above: Fixed interest rates from 5.38% to 13.5% (1987 — 5.38% to 14.13%)	$ 2,645,172	$ 3,336,229
Floating rate and short term fixed rate revolving loans	$ 2,575,549	$ 2,262,888
Canada loans included above (1987 — fixed interest rate at 8.375%)	$ —	$ 25,000

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating $2,618 million at December 31, 1988 (1987 — $3,555 million).

9. Share Capital

The authorized share capital is $1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of $100 each. The number of shares issued and fully paid is 6,970 thousand (1987 — 6,970 thousand).

10. Statutory Limits, Commitments and Contingent Liabilities

The Export Development Act (the Act) allows the Corporation to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of $15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is $7,337 million (1987 — $7,704 million). Of this amount, undisbursed commitments on signed loan agreements at face rates from 7.40% to 12.50% is $1,933 million (1987 — $1,868 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undisbursed commitments near the time of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to match debt maturities and currencies with those of its average export loans.

The Act also specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program, up to a maximum of $15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is $3,431 million (1987 — $3,047 million).

Contingent liabilities of the Corporation included in the above positions amounted to $2,754 million (1987 — $2,273 million). Of this amount, $61 million (1987 — $67 million) related to loan guarantees and bank participations. The balance pertained to the Corporation's insurance activities.

The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid-in capital from time to time and the retained earnings determined in accordance with the most recent audited financial statements. As at December 31, 1988, this formula produced a limit of $7,994 million (1987 — $8,729 million) against which borrowings amounted to $5,221 million (1987 — $5,624 million).

11. Foreign Currency Balances

The Corporation has substantial assets and liabilities in U.S. dollars and in other currencies. The Canadian dollar equivalent after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
U.S. Dollars		
Assets	$ 4,634,279	$ 5,082,409
Liabilities	4,680,168	5,236,999
Net exposure	$ (45,889)	$ (154,590)
Rate of exchange US $ 1.00	1.1925	1.2993
Austrian schillings, British pounds, Deutsche marks, European Currency Units, French francs, Swiss francs, and Yen		
Assets	$ 228,003	$ 119,284
Liabilities	188,697	95,964
Net exposure	$ 39,306	$ 23,320

12. Related Party Transactions

Transactions with Canada are summarized as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Income and expense items		
Interest expense	$ 1,648	$ 3,603
Less: administrative expenses recovered	6,923	6,622
interest earned	470	469
	$ (5,745)	$ (3,488)

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Amounts due to (due from) Canada		
Canada bonds, bearing interest at the rate of 9.50% maturing in 1994	$ (5,028)	$ (5,033)
Accrued interest receivable	(22)	(22)
Accounts administered for Canada	21,209	426
Long term loans payable	—	25,000
Accrued interest payable	—	447
	$ 16,159	$ 20,818

The Government of Canada has established an understanding that it will seek Parliamentary appropriations to eliminate any losses the Corporation might incur. No such appropriation has been required to date.

The Corporation is not subject to the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.

The Corporation also enters into transactions with other Crown corporations in the normal course of business.

13. Accounts Administered for Canada

(a) Pursuant to the Act, the Corporation administers for Canada certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor in Council for which the Board of Directors is not accountable other than in respect of the administration of the contracts. These accounts are maintained separately from the Corporation's accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the financial statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly loans receivable and accrued interest and fees recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to $926 million (1987 — $871 million).

(b) Canada Account statutory limits, commitments and contingent liabilities

The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of $6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is $1,201 million (1987 — $956 million).

The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of $7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is $321 million (1987 — $370 million). Contingent liabilities of the Accounts Administered for Canada included in the above positions amounted to $298 million (1987 — $330 million).

Five Year Review

(thousands of dollars)

Balance Sheets as at December 31	1988
Loans receivable	$ 5,345,155
Less: allowance for losses	166,635
	$ 5,178,520
Short term investments	$ 1,107,751
Accrued interest and other assets	236,182
Total assets	$ 6,522,453
Loans payable	$ 5,220,721
Accrued interest and other liabilities	353,495
Allowance for claims	44,567
Total liabilities	$ 5,618,783
Share capital	$ 697,000
Reserve for contingencies	100,000
Retained earnings	106,670
Shareholder's equity	$ 903,670
Total liabilities and shareholder's equity	$ 6,522,453

Income Statements	1988
Loan interest and fees earned	$ 506,470
Insurance premiums and fees earned	23,527
Investment interest earned	89,097
Total income	$ 619,094
Interest expense	$ 483,389
Provisions for losses and claims	94,647
Administrative expenses	36,832
Total expenses	$ 614,868
Net income	$ 4,226

1987	1986	1985	1984
$ 5,760,635	$ 5,820,347	$ 6,076,226	$ 5,650,478
163,135	136,366	105,257	83,261
$ 5,597,500	$ 5,683,981	$ 5,970,969	$ 5,567,217
$ 1,038,669	$ 1,093,766	$ 920,296	$ 705,757
296,559	395,732	404,873	361,667
$ 6,932,728	$ 7,173,479	$ 7,296,138	$ 6,634,641
$ 5,624,117	$ 5,900,765	$ 6,022,572	$ 5,394,165
373,798	341,357	347,258	363,643
35,369	33,411	30,251	22,287
$ 6,033,284	$ 6,275,533	$ 6,400,081	$ 5,780,095
$ 697,000	$ 697,000	$ 697,000	$ 660,000
100,000	25,000	—	—
102,444	175,946	199,057	194,546
$ 899,444	$ 897,946	$ 896,057	$ 854,546
$ 6,932,728	$ 7,173,479	$ 7,296,138	$ 6,634,641

1987	1986	1985	1984
$ 547,451	$ 583,190	$ 596,788	$ 573,080
19,762	17,439	16,490	17,433
97,654	76,222	72,234	87,094
$ 664,867	$ 676,851	$ 685,512	$ 677,607
$ 569,790	$ 597,388	$ 619,359	$ 612,362
59,178	43,465	28,399	30,531
34,401	34,109	33,243	28,231
$ 663,369	$ 674,962	$ 681,001	$ 671,124
$ 1,498	$ 1,889	$ 4,511	$ 6,483

Five Year Review

(thousands of dollars)

	1988			1987		
	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total
Financial arrangements facilitated						
Export Financing						
Direct financing	$ 1,016,604	$ 330,462	$ 1,347,066	$ 601,354	$ 186,158	$ 787,512
Guarantees by EDC	—	—	—	6,432	—	6,432
Bank participation	—	—	—	139	—	139
Related bank loans	12,200	—	12,200	24,095	412	24,507
Related CIDA loans	42,878	15,000	57,878	40,806	—	40,806
Sub total	$ 1,071,682	$ 345,462	$ 1,417,144	$ 672,826	$ 186,570	$ 859,396
Export Insurance						
Short term insurance	$ 3,086,291	$ 16,862	$ 3,103,153	$ 2,603,497	$ 10,471	$ 2,613,968
Medium term insurance	649,580	54,176	703,756	604,836	80,106	684,942
Guarantees	250,998	—	250,998	241,982	149	242,131
Sub total	$ 3,986,869	$ 71,038	$ 4,057,907	$ 3,450,315	$ 90,726	$ 3,541,041
Total	$ 5,058,551	$ 416,500	$ 5,475,051	$ 4,123,141	$ 277,296	$ 4,400,437
Financial and other data						
Export Financing						
Number of transactions financed	152	18	170	91	9	100
Number of loans receivable	692	74	766	651	59	710
Loans receivable	$ 5,445,355	$ 808,184	$ 6,253,539	$ 5,858,868	$ 770,411	$ 6,629,279
Number of undisbursed loans	203	26	229	168	14	182
Undisbursed loans	$ 1,935,647	$ 406,471	$ 2,342,118	$ 1,874,675	$ 200,486	$ 2,075,161
Disbursements to exporters during year	$ 582,311	$ 87,755	$ 670,066	$ 622,940	$ 20,901	$ 643,841
Loan guarantees outstanding	9	—	9	9	—	9
Liability on loan guarantees	$ 15,785	—	$ 15,785	$ 19,300	—	$ 19,300
Undisbursed amounts on loan guarantees	$ 7,452	—	$ 7,452	$ 9,260	—	$ 9,260
Current lines of credit and protocols	49	2	51	46	2	48
Amounts available for allocation	$ 3,529,224	$ 380,123	$ 3,909,347	$ 3,136,646	$ 386,715	$ 3,523,361
Loans rescheduled	16	6	22	18	8	26
Amounts rescheduled	$ 182,649	$ 67,558	$ 250,207	$ 384,711	$ 79,757	$ 464,468
Loans written off	3	—	3	1	—	1
Amounts written off	$ 5,901	—	$ 5,901	$ 5	—	$ 5
Export Insurance						
Number of policies issued	1,718	20	1,738	1,639	34	1,673
Insurance policies and guarantees in force	2,498	40	2,538	2,111	100	2,211
Liability on insurance and guarantees	$ 3,404,867	$ 321,150	$ 3,726,017	$ 2,964,474	$ 370,019	$ 3,334,493
Claims paid	$ 26,968	$ 11,323	$ 38,291	$ 13,480	$ 9,879	$ 23,359
Claims recovered	$ 21,529	$ 21,527	$ 43,056	$ 14,461	$ 4,387	$ 18,848
Claims written off (on)	$ 1,935	$ (572)	$ 1,363	$ 13,433	$ 1,182	$ 14,615
Claims outstanding at year-end	$ 17,258	$ 329	$ 17,587	$ 13,754	$ 9,961	$ 23,715
Claims under consideration at year-end	$ 2,304	—	$ 2,304	$ 1,745	$ 3,409	$ 5,154
Number of employees at year-end			503			498

1986			1985			1984		
Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total
$ 513,988	$ 12,831	$ 526,819	$ 620,422	$ 76,266	$ 696,688	$ 1,147,052	$ 31,472	$ 1,178,524
14,921	—	14,921	4,983	—	4,983	2,005	—	2,005
27,728	—	27,728	—	—	—	12,000	—	12,000
16,558	—	16,558	11,129	—	11,129	131,125	—	131,125
18,879	—	18,879	45,571	—	45,571	238,660	—	238,660
$ 592,074	$ 12,831	$ 604,905	$ 682,105	$ 76,266	$ 758,371	$ 1,530,842	$ 31,472	$ 1,562,314
$ 2,169,986	$ 11,289	$ 2,181,275	$ 1,811,836	—	$ 1,811,836	$ 1,816,618	—	$ 1,816,618
317,208	112,145	429,353	404,129	$ 101,011	505,140	604,284	$ 209,683	813,967
104,671	489	105,160	35,890	290	36,180	31,160	10,971	42,131
$ 2,591,865	$ 123,923	$ 2,715,788	$ 2,251,855	$ 101,301	$ 2,353,156	$ 2,452,062	$ 220,654	$ 2,672,716
$ 3,183,939	$ 136,754	$ 3,320,693	$ 2,933,960	$ 177,567	$ 3,111,527	$ 3,982,904	$ 252,126	$ 4,235,030
58	1	59	88	4	92	107	3	110
678	50	728	690	48	738	575	32	607
$ 5,871,608	$ 783,934	$ 6,655,542	$ 6,140,520	$ 1,043,244	$ 7,183,764	$ 5,716,384	$ 985,188	$ 6,701,572
145	7	152	147	7	154	176	4	180
$ 2,575,593	$ 48,991	$ 2,624,584	$ 2,846,209	$ 405,494	$ 3,251,703	$ 3,314,566	$ 373,237	$ 3,687,803
$ 627,422	$ 33,085	$ 660,507	$ 819,980	$ 78,966	$ 898,946	$ 934,480	$ 140,769	$ 1,075,249
6	—	6	6	—	6	5	—	5
$ 213,206	$ —	$ 213,206	$ 201,717	$ —	$ 201,717	$ 185,038	—	$ 185,038
$ 4,243	$ —	$ 4,243	$ 6,889	$ —	$ 6,889	$ 7,874	—	$ 7,874
46	2	48	27	1	28	32	1	33
$ 3,390,601	$ 392,500	$ 3,783,101	$ 3,731,851	$ 42,500	$ 3,774,351	$ 3,503,768	$ 42,500	$ 3,546,268
15	3	18	13	5	18	12	2	14
$ 149,239	$ 53,413	$ 202,652	$ 81,382	$ 34,095	$ 115,477	$ 87,379	$ 10,540	$ 97,919
3	—	3	2	—	2	1	—	1
$ 4,082	$ —	$ 4,082	$ 5,662	$ —	$ 5,662	$ 3,201	—	$ 3,201
1,400	125	1,525	1,129	44	1,173	956	62	1,018
1,683	157	1,840	1,299	110	1,409	1,267	109	1,376
$ 2,712,496	$ 429,823	$ 3,142,319	$ 2,483,804	$ 427,734	$ 2,911,538	$ 2,274,935	$ 428,139	$ 2,703,074
$ 3,957	$ 644	$ 4,601	$ 10,157	$ 5,013	$ 15,170	$ 13,472	$ 6,341	$ 19,813
$ 3,563	$ 131	$ 3,694	$ 6,386	$ 9,733	$ 16,119	$ 13,150	$ 725	$ 13,875
$ 12,533	—	$ 12,533	$ 9,960	$ 124	$ 10,084	$ 2,062	$ (20)	$ 2,042
$ 28,168	$ 5,651	$ 33,819	$ 40,307	$ 5,138	$ 45,445	$ 46,496	$ 9,982	$ 56,478
$ 3,425	—	$ 3,425	$ 6,456	—	$ 6,456	$ 10,826	$ 518	$ 11,344
		539			562			577

"EDC is not only the people identified in the annual report, but also a whole further team of professionals delivering quality services to back up operations. Using the most cost-effective modern technology, EDC guarantees sophisticated treasury operations, systems support, expert legal services, and the best of administrative, financial, and accounting services to expedite credit approvals, claims and recoveries, and customer accounts. Our service to exporters depends on all this support too."

R.L. Richardson

Table des matières

1 Faits saillants

2 Rapport conjoint du Président du Conseil et du Président

4 Bureaux de la Société

5 À la conquête des marchés mondiaux

6 Assurances à l'exportation

8 Financement à l'exportation

10 Marketing

12 Finances

14 Performance de la Société

15 Conseil d'administration

16 Cadres supérieurs de la Société

17 États financiers

18 Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers

19 Rapport du vérificateur

32 Revue des cinq dernières années

Profil de la Société

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers au milieu canadien de l'exportation. Grâce à ces services financiers, la SEE aide les exportateurs canadiens concurrentiels à pénétrer plus efficacement les marchés internationaux, soit en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation, soit en accordant du financement aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. La SEE assure les investissements canadiens à l'étranger et offre également des services de cautionnement aux exportateurs canadiens qui soumissionnent des contrats d'exportation.

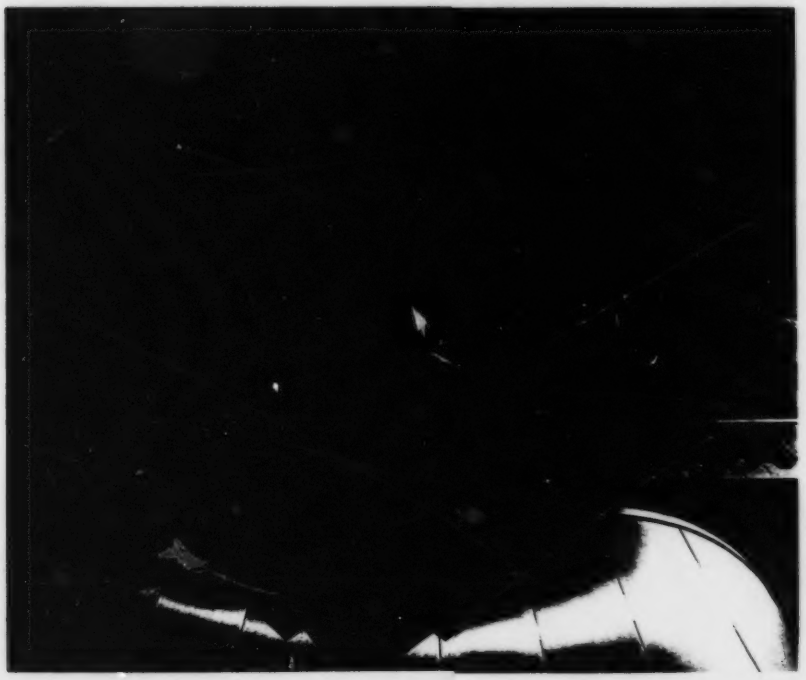
La SEE est une société d'État dont la totalité des actions appartient au gouvernement du Canada. Elle s'autofinance sur les marchés financiers nationaux et internationaux, et les titres qu'elle émet constituent des obligations directes et inconditionnelles de la SEE et, par conséquent, du Canada.

La SEE est fort consciente des besoins de tous les exportateurs canadiens, quels que soient leur taille, le secteur industriel dans lequel ils évoluent ou la complexité de leurs besoins. À cet égard, elle travaille en étroite collaboration avec d'autres organismes des secteurs public et privé qui oeuvrent dans le milieu canadien de l'exportation.

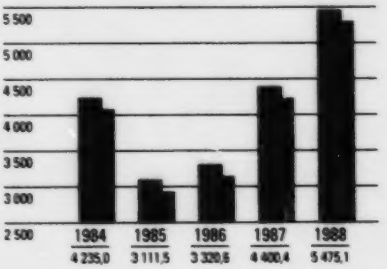
ISSN 0709-1605

Faits saillants

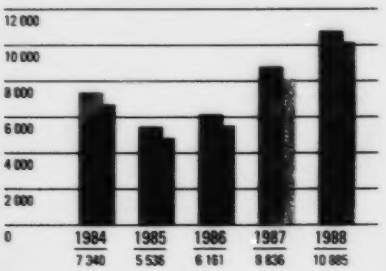
- Le volume d'activités (assurances et financement) a augmenté de 24 p. 100 et a atteint 5,5 milliards de dollars.
- Le volume d'activités par employé s'est accru de 23 p. 100.
- Le nombre de clients a augmenté de 12 p. 100.
- 182 976 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues au Canada grâce aux services de la SEE.
- Les PME ont représenté 81 p. 100 des entreprises canadiennes appuyées par la SEE.



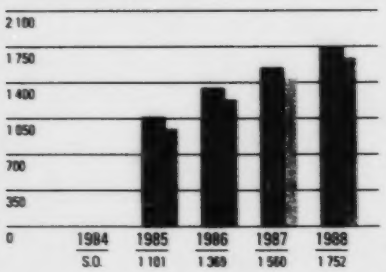
Volume d'activités
(en millions de dollars)



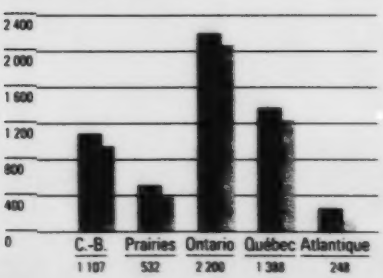
Volume d'activités par employé
(en milliers de dollars)



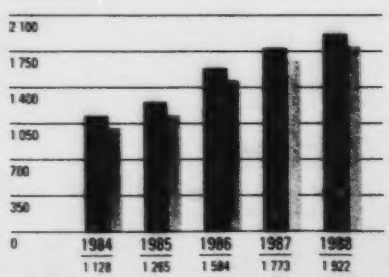
Clients appuyés
(Nombre d'entreprises)



Volume d'activités par région en 1988
(en millions de dollars)



Opérations appuyées
(Nombre)



Rapport conjoint du Président du Conseil et du Président

S'adapter pour réussir

L'année 1988 se caractérise par le succès grandissant des exportateurs canadiens sur les marchés internationaux, succès auquel la SEE n'est pas étrangère.

Dans le monde en constante évolution du commerce international, l'année 1988 a été marquée, entre autres, par l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, l'Uruguay Round du GATT, la recherche continue de solutions à l'endettement excessif de certains pays et l'intégration progressive des économies européennes. C'est dans ce contexte que les exportateurs canadiens ont conservé une longueur d'avance sur leurs concurrents dans leur recherche de débouchés.

La SEE, quant à elle, a poursuivi les changements entrepris en 1987 pour ce qui est de ses structures et de son approche commerciale, afin de mieux servir un plus grand nombre d'exportateurs. C'est ainsi qu'elle a lancé de nouvelles polices d'assurance pour protéger les petites entreprises exportant vers les États-Unis et dans le monde entier. La signature d'importants accords avec la Chine et l'URSS a d'autre part contribué à une meilleure promotion de ses services de financement. Enfin, la Société a entrepris un programme de formation à la vente de ses directeurs et directrices de comptes, partout au pays, pour resserrer les relations avec sa clientèle.

Le bien-être économique du Canada dépend largement de son succès dans la conquête des marchés mondiaux. La SEE est fière d'avoir accru son rôle sur ce plan en 1988, et de pouvoir témoigner d'une croissance bien supérieure à celle du volume des exportations.

Résultats

La SEE a pour mandat d'offrir les services d'assurances et de financement dont les exportateurs ont besoin, tout en recouvrant entièrement ses frais. Ce défi, elle l'a relevé au-delà de toutes les prévisions.

En matière de financement, l'appui accordé aux exportateurs, qui s'était accru de 42 p. 100 en 1987, a encore augmenté de 65 p. 100 en 1988, ce qui tient compte d'une augmentation de 70 p. 100 du nombre de contrats et d'exportateurs appuyés. Ces gains démontrent que le nombre d'exportateurs canadiens à la conquête des marchés mondiaux est en hausse, et qu'ils utilisent davantage les services de la SEE, dont ils reconnaissent de plus en plus la nécessité et le bien-fondé. Les prêts accordés sur le Compte de la Société sont passés de 673 millions de dollars en 1987 à 1,1 milliard de dollars en 1988. Le gouvernement, par l'entremise du ministre du Commerce extérieur, a largement appuyé les exportateurs canadiens, grâce aux affectations sur le Compte du Canada qui ont permis d'égaler l'appui financier offert par d'autres pays à leurs exportateurs. Le financement, qui est passé de 187 millions de dollars en 1987 à 345 millions de dollars en 1988, démontre l'engagement du gouvernement envers les exportateurs canadiens concurrentiels.

En 1988, les polices d'assurance délivrées par la SEE pour protéger les biens et services des exportateurs ont atteint un total de 4,1 milliards de dollars, soit une augmentation de 15 p. 100 par rapport à 1987, année pour laquelle on avait déjà enregistré une hausse de 30 p. 100. Les modifications apportées aux polices et l'accent mis sur les services à la clientèle pour mieux répondre à l'évolution des besoins ont entraîné une augmentation de 1,4 milliard de dollars depuis 1986.

Cette croissance du volume d'affaires n'a nullement compromis la viabilité financière de la Société. Les clients paient les services qu'ils reçoivent. Le défi de la Société est donc de réduire ses coûts tout en augmentant la productivité et la qualité de ses services, sans cesser de garder des prix concurrentiels et de maintenir sa viabilité financière. Le volume d'affaires par employé a augmenté de 43 p. 100 en 1987 et de 23 p. 100 supplémentaires en 1988. L'amélioration continue du rendement a largement contribué au maintien de services concurrentiels et de la viabilité financière.

Gestion de la dette
Pour pouvoir appuyer les exportateurs par du financement à long terme sur tous les marchés, mais plus particulièrement dans les pays en développement, la SEE doit exercer un contrôle régulier sur la solvabilité de ces pays et gérer son portefeuille de prêts avec prudence. En 1988, comme elle le fait d'ailleurs depuis longtemps, la SEE a maintenu des réserves et des provisions appropriées pour couvrir les frais pouvant être associés à la gestion de la dette et prélever sur ses éléments d'actif tous les intérêts accumulés sur les prêts non courants portés dans ses comptes.

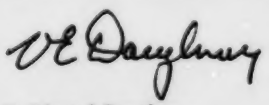
La politique de la Société, qui est conforme aux pratiques internationales et à son expérience antérieure, est que le recouvrement ultime des prêts souverains ne fait aucun doute. Néanmoins, la Société reconnaît les risques inhérents aux retards indéterminés de remboursement qui peuvent se produire et c'est pour cette raison qu'elle a, en 1988, augmenté sa provision hors-bilan de 135,4 millions de dollars relativement aux prêts non courants et fait passer sa provision générale de 1,4 à 2,0 p. 100 de son portefeuille global. Cependant, dans son rapport, le Vérificateur général estime que nos éléments d'actif sont surévalués par rapport aux risques reliés aux prêts souverains. À notre avis, sa position résulte d'une divergence d'opinion en ce qui concerne le recouvrement ultime des prêts souverains. Compte tenu des conventions internationales et de l'évaluation des risques faite par la Société, nous estimons que les réserves de la Société et l'évaluation des éléments d'actif tiennent dûment compte des circonstances qui prévalaient à la fin de l'année 1988. Les états financiers reflètent les politiques actuelles et antérieures de la Société et y sont conformes.

À la conquête des marchés mondiaux
Les résultats de 1988 indiquent que de grands pas ont été franchis pour répondre aux besoins des exportateurs en 1989.

La Société entame l'exercice 1989 avec une plus grande clientèle, des politiques qui répondent mieux aux besoins des exportateurs et une meilleure représentation au niveau régional. Le succès des exportateurs canadiens sur les marchés mondiaux dépend directement des efforts déployés par la SEE pour leur accorder l'appui dont ils ont besoin.

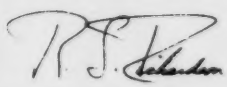
Un succès collectif
Les résultats de 1988 rendent hommage à tous les employés de la SEE. L'augmentation de la productivité et de la qualité des services à la clientèle témoigne des efforts et des réalisations de tous. Nombreux également sont ceux qui, après avoir accordé leur appui à la Société en 1987, lui ont offert une collaboration encore plus étroite en 1988, notamment les exportateurs, le gouvernement fédéral et les administrations provinciales. Cet effort collectif se poursuivra en 1989 pour que les exportateurs bénéficient du meilleur appui possible dans leur conquête des marchés mondiaux.

Le Président du Conseil d'administration,



V. Edward Daughney

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

Au service de tous les Canadiens

Siège social
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Canada) K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690
Télex : 053-4136
Câble : EXCREDCORP

Région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1003
Édifice de la Banque Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

Région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2724
800, place Victoria
C.P. 124
Succursale postale Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 810
Édifice de la Banque Nationale
150, rue York
C.P. 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télécopieur : (416) 862-1267

Bureau de district de London
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 303
451, rue Talbot
London (Ontario) N6A 5C9
Tél. : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-4483

Bureau de district d'Ottawa
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Canada) K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télécopieur : (613) 237-2690
Télex : 053-4136
Câble : EXCREDCORP

Région des Prairies et du Nord
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2140
Bow Valley Square III
255, 5e avenue S.O.
Calgary (Alberta) T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Sans frais : 1-800-661-8638
Télécopieur : (403) 294-1133

Bureau de district du Manitoba et de la Saskatchewan
Société pour l'expansion des exportations
8e étage
330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
Tél. : (204) 983-5114
Sans frais : 1-800-665-7871
Télécopieur : (204) 983-2187

Région de la Colombie-Britannique et du Yukon
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1030
One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

À la conquête des marchés mondiaux

Les manchettes des journaux font état d'un nouvel environnement économique dominé par l'Accord de libre-échange, le GATT et l'Europe de 1992. Ces réalités, personne au Canada ne peut plus les ignorer puisqu'un emploi sur trois dépend des exportations.

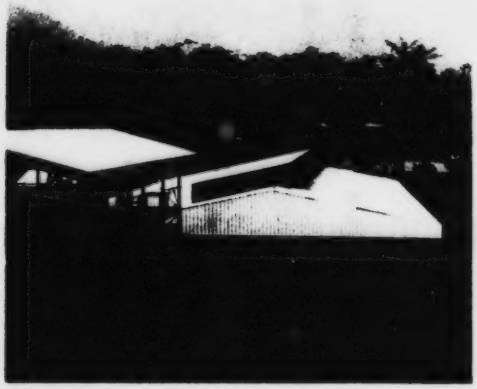
Les marchés nationaux s'éclipsent de plus en plus et le milieu canadien des affaires n'a d'autre choix que d'étendre ses activités à l'échelle du globe. Ce défi de taille est également celui de la SEE, qui s'est engagée dans un véritable partenariat avec les entreprises canadiennes.

La SEE a dû s'adapter à une nouvelle constante, celle du changement. Elle modifie régulièrement ses produits et services financiers pour aider les exportateurs canadiens à devenir plus présents sur les marchés mondiaux.

Les exportateurs et la SEE se trouvent aujourd'hui confrontés à la mondialisation des marchés. La SEE est prête à relever ce défi, en collaboration avec les exportateurs.

Le Comité de la haute direction de la SEE : de gauche à droite, W.J.H. Musgrove, B.R. King, R. Van Adel, R. Pruneau, R.L. Richardson, M.D.J. Bakker et G. Ross.

Assurances à l'exportation



C'est à Sofati, une entreprise de Montréal, qu'a été confiée la construction de six lycées techniques au Cameroun. L'entreprise a eu recours aux services d'assurances et de financement de la SEE.

Le groupe des Assurances à l'exportation s'emploie à promouvoir la croissance des exportations canadiennes en offrant une gamme complète de services d'assurances et de garanties pour protéger les exportateurs canadiens contre les risques inhérents aux exportations et aux investissements à l'étranger. Ces services couvrent les ventes de biens et services généraux assorties de modalités de crédit à court terme ne dépassant pas 180 jours, les produits agricoles pour lesquels les durées de crédit peuvent s'étaler sur trois ans, les biens et services dont les modalités de crédit à moyen terme peuvent aller jusqu'à cinq ans, de même que les investissements à l'étranger.

L'innovation et la créativité dont fait preuve le personnel du groupe permettent d'offrir aux entreprises exportatrices des services d'assurances et de garanties qui répondent bien à leurs besoins de financement et de gestion des risques.

En 1988, le volume d'assurances et de garanties a atteint 4,1 milliards de dollars. C'est le plus élevé de toute l'histoire de la SEE et il représente une hausse de 15 p. 100 par rapport à celui de l'an dernier. Au cours de la période visée par le présent rapport, le groupe des Assurances à l'exportation a appuyé 1 646 entreprises qui ont vendu leurs produits et services dans plus de 120 pays.

L'assurance à court terme demeure le service de la SEE le plus utilisé, comme en témoigne le volume de 3,1 milliards de dollars enregistré en 1988, qui représente 76 p. 100 du volume total des assurances souscrites. L'assurance à court terme reste dominée par l'assurance globale multirisque, dont le volume a atteint 2,1 milliards de dollars (soit 15 p. 100 de plus que l'an dernier). Toutefois, l'assurance-risque commercial est de plus en plus demandée par les compagnies qui exportent vers les États-Unis, comme en fait foi le volume de 566,7 millions de dollars atteint par les deux polices de la SEE destinées à ce marché, soit une augmentation de 10 p. 100 par rapport à 1987. Quant à l'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, elle a également connu une forte augmentation, le volume des opérations assurées étant passé à 227,5 millions de dollars, contre 119,7 millions de dollars en 1987.

Les assurances et garanties à moyen terme ont également enregistré une hausse, comme l'attestent le programme d'assurance et de garantie-caution de bonne fin et le programme d'assurance-cautionnement, dont les volumes ont augmenté, respectivement, de 137 p. 100 et de 84 p. 100 par rapport à 1987.

Pour ce qui est de l'assurance-investissement à l'étranger, qui protège les Canadiens dont les investissements à l'étranger prennent la forme de capitaux propres, de prêts, de contrats de gestion, d'accords d'utilisation sous licence ou de versement de redevances, le volume des opérations assurées a atteint le chiffre sans précédent de 278,3 millions de dollars, contre 124,4 millions de dollars l'an dernier.

Les services d'assurances de la SEE protègent les exportateurs contre les risques de non-paiement de la part de leurs acheteurs, mais ils peuvent aussi les aider à obtenir des contrats à l'exportation. C'est ainsi que, malgré la supériorité de son produit, Trojan Technologies Inc. à London (Ontario) n'a pu le vendre qu'en ayant recours aux services de la SEE. Il y a quelques années, Trojan a diversifié sa production en se lançant dans la fabrication d'équipement de désinfection par rayons ultraviolets destiné aux usines de traitement des eaux usées. Alors que ce type d'équipement était fort recherché par des municipalités américaines, Trojan n'a pas pu obtenir de lettre de garantie bancaire ou de caution de bonne fin du secteur commercial, en raison de ses caractéristiques techniques et de sa trop grande nouveauté. Comme ces lettres et cautions sont normalement requises dans le cadre des contrats adjugés par les municipalités, Trojan risquait fort de perdre des clients.

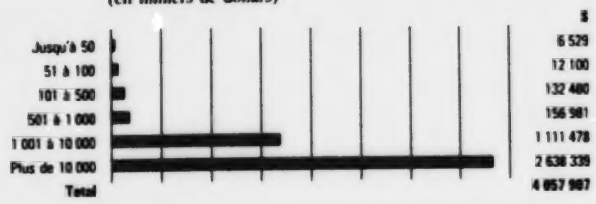
La solution est venue de la SEE, qui a fourni d'une part des garanties de bonne fin à la banque de Trojan, lui permettant ainsi de produire des cautions de bonne fin, et d'autre part des cautions qu'elle a délivrées directement aux termes de son programme de cautionnement. Grâce à cette aide de la SEE, Trojan a pu non seulement vendre son produit, mais aussi doubler son chiffre d'affaires pendant chacune des trois dernières années. Sans les garanties et les cautions de la SEE, Trojan estime qu'elle n'aurait pas pu atteindre la croissance qu'elle a connue, ni obtenir les résultats positifs que celle-ci a entrainés.

Au total, sur le Compte de la Société et le Compte du Canada, la SEE a réglé 431 sinistres en 1988, d'une valeur globale de 38,3 millions de dollars, et recouvré 43,1 millions de dollars sur des sinistres réglés antérieurement.

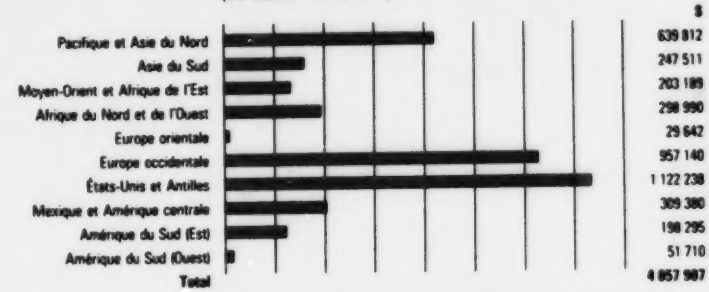
À la fin de 1988, dans le but d'offrir de nouveaux et de meilleurs services aux exportateurs canadiens afin qu'ils puissent mieux contrer la concurrence, la SEE a lancé un nouveau programme d'assurance à l'intention des petites entreprises. Ce programme leur offre une meilleure protection sur le marché américain, car il comporte des caractéristiques novatrices répondant à leurs besoins particuliers. L'assurance « tous pays » protège également les petites entreprises qui exportent vers d'autres marchés. Au début de 1989, la SEE lancera deux nouveaux produits d'assurance à court terme conçus pour protéger les exportateurs par l'intermédiaire des banques : une assurance-crédits documentaires, et une assurance pour les opérations escomptées ou garanties par des établissements financiers.

Le lancement de ces deux nouvelles polices et les modifications apportées à d'autres assurances permettront aux exportateurs canadiens de relever bien des défis inhérents au commerce international.

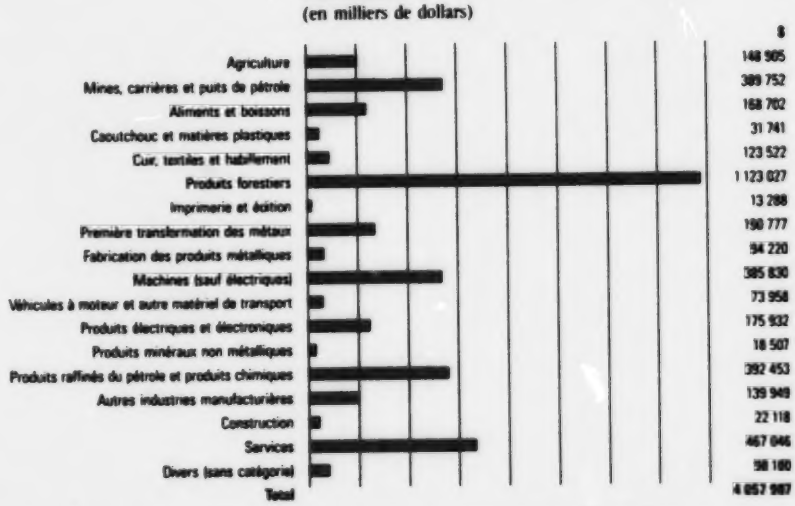
Assurances à l'exportation, selon la taille de l'opération
(en milliers de dollars)



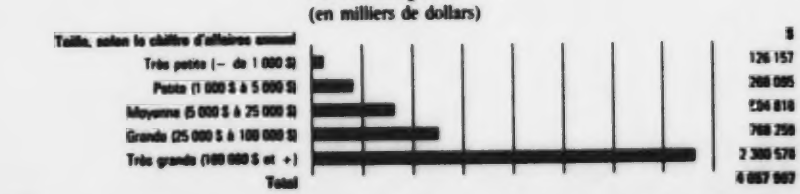
Assurances à l'exportation, par région géographique
(en milliers de dollars)



Assurances à l'exportation, par secteur industriel
(en milliers de dollars)



Assurances à l'exportation, selon la taille de l'entreprise
(en milliers de dollars)

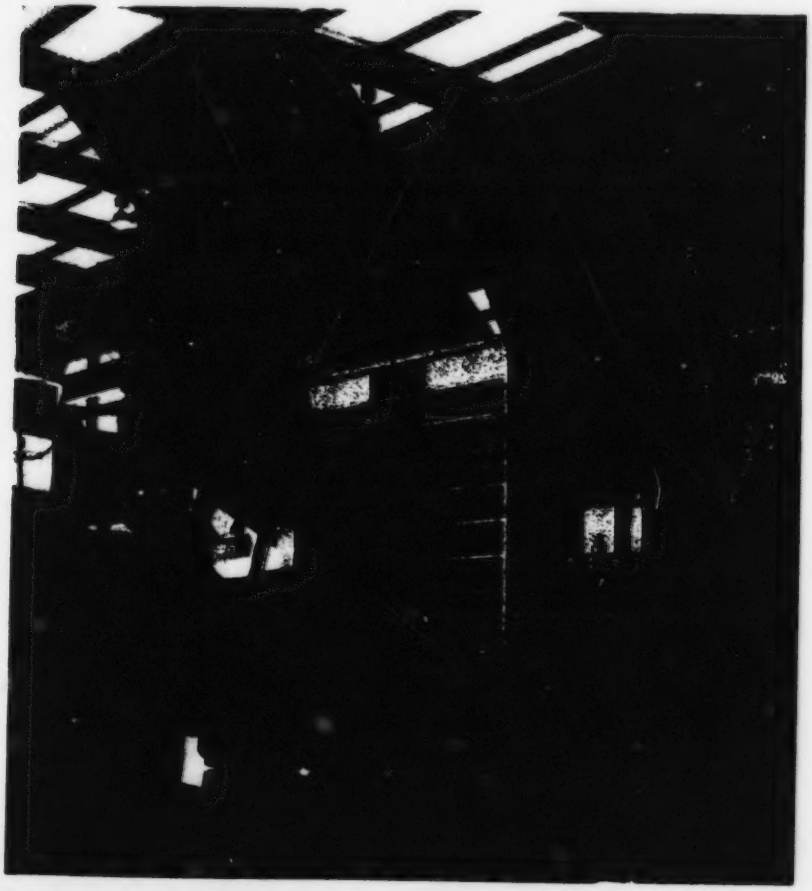


Financement à l'exportation

L'année 1988 a été une année record pour le groupe du Financement à l'exportation. En effet, le montant total du financement a augmenté de 65 p. 100 par rapport à 1987 et le nombre des entreprises canadiennes qui en ont bénéficié s'est accru de 43 p. 100. Grâce à ce financement, qui s'est élevé à 1,4 milliard de dollars, 106 exportateurs et, indirectement, 2 925 de leurs fournisseurs, ont pu conclure 170 opérations dans 30 pays. De plus, la SEE a signé des lignes de crédit et des protocoles d'une valeur de 3,6 milliards de dollars avec divers acheteurs éventuels de biens et services canadiens, dans le monde entier.

Plus de la moitié du financement total accordé l'année dernière a permis à des exportateurs canadiens de décrocher des contrats en Afrique et en Asie. Par le passé, l'Afrique a reçu une part importante du financement de la SEE, mais l'augmentation récente du volume d'affaires avec les pays d'Asie témoigne des efforts déployés depuis plusieurs années par les exportateurs canadiens, en collaboration avec la SEE. En particulier, la ligne de crédit que la SEE a renouvelée en 1988 avec la Chine continue d'offrir des perspectives fort intéressantes aux acheteurs chinois et aux exportateurs canadiens.

Pour l'Asie, signalons notamment la vente, à un centre de traitement à Bangkok (Thaïlande), d'équipement de téléthérapie anticancéreuse par EACL Médical, qui est la division des produits médicaux



La SEE a accordé un financement pour le complexe houiller d'El Cerrejon Norte, en Colombie, où l'on voit des camions Euclid, de construction canadienne, en cours d'entretien.

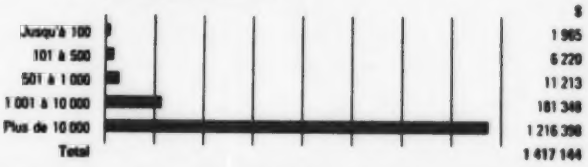
de l'Énergie Atomique du Canada, Limitée. Cette vente a pu être réalisée grâce à l'appui financier de la SEE et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). La SEE a consenti un financement d'un montant maximum de 146 300 dollars américains et l'ACDI a versé une subvention au titre du développement pouvant aller jusqu'à 62 700 dollars américains, aux termes d'une ligne de crédit conjointe de 17 millions de dollars canadiens conclue avec la Siam Commercial Bank Ltd., à Bangkok.

En 1987, la SEE avait créé un service axé sur les besoins des sociétés canadiennes présentes dans les pays de l'OCDE, où les perspectives s'annonçaient fort prometteuses. En 1988, le financement consenti par la SEE à ces pays est passé à 120 millions de dollars, soit une hausse de 58 p. 100 par rapport à l'année précédente.

La performance de la SEE est directement liée à celle des exportateurs canadiens qui décrochent de plus en plus de contrats dans toutes les régions du globe. La croissance de ses activités de financement à l'exportation démontre bien qu'elle tient compte de l'évolution des besoins de ses clients pour les appuyer dans leur conquête des marchés mondiaux. En 1989, le groupe du Financement à l'exportation devra s'employer à augmenter l'appui que la SEE peut donner aux exportateurs canadiens.

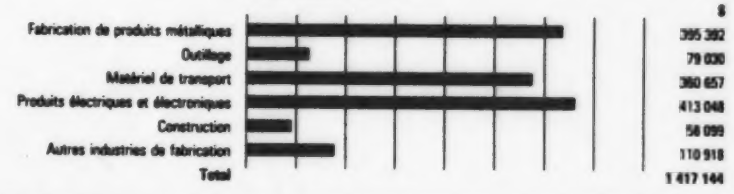
Le marché international demeure fort compétitif. En 1988, on a assisté à un recours accru au crédit mixte, qui est une combinaison de fonds au titre de l'aide et de crédits publics à l'exportation. Cette tendance, qui se poursuivra vraisemblablement au cours de la prochaine année, constituera un défi de taille pour l'ensemble des organismes prêteurs, à l'échelle internationale, de même que pour les pays qui veulent demeurer compétitifs sur certains marchés-clés.

Financement à l'exportation, selon la taille de l'opération
(en milliers de dollars)



Financement à l'exportation, par région géographique
(en milliers de dollars)

Financement à l'exportation, par secteur industriel
(en milliers de dollars)



Financement à l'exportation, selon la taille de l'entreprise
(en milliers de dollars)

Marketing

Parallèlement aux exportateurs canadiens pour qui les défis et les risques se transforment en succès, la SEE, pour bien jouer son rôle au sein de l'équipe canadienne du commerce extérieur, doit rester attentive et réagir rapidement aux besoins de sa clientèle. C'est en grande partie au groupe du Marketing de la SEE que reviennent ces responsabilités. En 1988, ce groupe a oeuvré sur plusieurs fronts pour aider la Société à atteindre ses objectifs et, partant, ceux du milieu canadien des exportations.

Ventes et services à la clientèle
Qu'il s'agisse de conseils ou de produits, la SEE doit répondre rapidement aux demandes de ses clients. C'est pour cette raison qu'elle a adopté le concept de gestion des comptes, qui lui permet de se rapprocher de sa clientèle. De plus, les exportateurs ont maintenant directement accès à la gamme complète des produits et services de la SEE. Il leur suffit, à cet égard, de s'adresser aux succursales régionales qui s'appuient sur une nouvelle équipe de directeurs de comptes, spécialement formés pour aider les clients à se prévaloir de tous les produits de la SEE. Pour ne pas retarder le processus décisionnel face à un marché très fébrile, les équipes régionales de vente sont maintenant dirigées par des vice-présidents, directement sensibilisés aux priorités des clients de la SEE.

Grâce à ce remaniement des structures régionales, la SEE réagit plus rapidement aux préoccupations et aux besoins de ses clients. Et comme les dirigeants et les directeurs de comptes des succursales régionales travaillent avec les établissements financiers, les administrations provinciales et les représentants du gouvernement fédéral dans les provinces, toutes les ressources de la SEE peuvent être rapidement mobilisées pour concrétiser les opérations à l'exportation.

La SEE, membre de l'équipe canadienne du commerce extérieur
Dans le domaine des exportations, le Canada fait équipe avec des fabricants, fournisseurs, industries de services, associations commerciales, gouvernements, agents, courtiers, établissements financiers, assureurs et bien d'autres groupes. Il importe donc que les membres de l'équipe se connaissent bien et cherchent ensemble à accroître la part du Canada dans le commerce mondial. C'est dans cette optique que la SEE a organisé, en 1988, une série de séminaires et de conférences, un peu partout au Canada, pour rassembler tous les membres de l'équipe afin de discuter des problèmes et d'y apporter des solutions.

Ces réunions, que les participants ont qualifiées de très réussies, sont les premières d'une série de programmes visant à appuyer les structures du milieu canadien des exportations. Tous les participants ont reconnu la nécessité d'une plus grande collaboration, même dans un milieu fort compétitif, car la véritable concurrence vient des autres pays.

Nouveaux produits
À l'avenir, pour répondre aux initiatives des exportateurs canadiens et relever les défis commerciaux, la SEE devra lancer de nouveaux produits à des prix concurrentiels. À cet effet, le groupe du Marketing a créé, en 1988, un système de développement de produits et d'établissement des prix, à l'échelle de la Société, et mis sur pied une section de l'Analyse et du Développement des produits pour coordonner les efforts déployés par tous.

Cette section, qui doit travailler de près avec tous les spécialistes de la SEE et être toujours en contact avec les clients, veillera à ce que les services mis à la disposition des exportateurs canadiens répondent à leurs besoins actuels et futurs.

Le groupe du Marketing a déjà lancé cette année une série de nouveaux produits qui ont été couronnés de succès. D'autres produits, qui sont encore à l'étude et font l'objet de consultations avec les clients, devraient être annoncés au cours des prochains mois.

Recherches et analyses sur les marchés

En plus du programme d'études de marchés visant à devancer les besoins des clients, le groupe du Marketing est également chargé des études économiques et de l'analyse des risques sur les marchés étrangers. Ces activités permettent à la SEE, d'une part, d'évaluer les risques économiques et politiques sur les différents marchés et, d'autre part, de se former sa propre opinion sur les marchés étrangers. Grâce à ce processus, elle peut tenir compte des besoins des exportateurs tout en s'assurant qu'en matière de financement et d'assurances, les décisions sont prises en fonction de la conjoncture du marché visé et des risques inhérents à chaque opération d'exportation.

Les faits saillants susmentionnés démontrent que le groupe du Marketing a su répondre à l'objectif fixé en 1988, qui était d'être attentif aux besoins de la clientèle de la SEE. La Société continuera d'axer ses programmes de marketing sur sa clientèle, pour mieux s'acquitter de son rôle de fournisseur. Elle travaillera de concert avec ses clients à titre de membre de l'équipe canadienne du commerce extérieur et donnera suite à leurs attentes en proposant des solutions novatrices.

Walter Labuhn (à gauche), président de Legrand Industries Limited, à Calgary, en compagnie de Walter Hutchings, directeur de notre succursale de Calgary. La société Legrand Industries, assurée par la SEE, fournit des équipements complets de pompage de puits.

Finances

Les résultats atteints par la SEE pour aider les exportateurs canadiens à réussir sur les marchés mondiaux témoignent d'une gestion financière saine. La nouvelle hausse de productivité de la Société en 1988 fait suite à une augmentation du volume d'affaires qui a pu être réalisée grâce à une gestion scrupuleuse des coûts. Pour être compétitifs sur le plan international, les programmes destinés aux exportateurs doivent s'accompagner de pratiques de gestion financière d'avant-garde.

Cette garantie de compétitivité constitue l'essentiel du rôle du groupe des Finances de la SEE, qui comprend les secteurs suivants :

- le service de la Gestion de la trésorerie et le service du Financement des opérations, qui gèrent les liquidités et les mouvements de trésorerie de la Société, et qui contractent des emprunts sur les marchés de capitaux aux meilleures conditions;
- la division de la Comptabilité financière, chargée des contrôles et des rapports financiers, ainsi que de l'administration des versements et des remboursements de prêts;
- la division de la Planification financière, qui coordonne l'établissement des budgets et la planification financière à long terme, fonctions auxquelles vient tout naturellement se greffer l'évaluation, pour le compte de la haute direction, du rendement financier de la SEE par rapport aux objectifs et stratégies;
- la division des Sinistres et des Recouvrements, qui évalue et règle les demandes d'indemnisation des exportateurs assurés et qui contribue largement aux flux de l'encaisse de la SEE en recouvrant les sinistres déjà réglés;
- la division des Systèmes, qui élabore et met à jour les systèmes informatiques de gestion et de traitement des données, dont l'apport est critique à l'accroissement de la productivité; et
- le service de l'Étude des risques et de l'Analyse financière qui identifie et analyse, pour le compte de la haute direction, les risques financiers inhérents aux opérations d'exportation.

Le grand dynamisme des marchés mondiaux l'an dernier a incité le groupe des Finances à établir de nouvelles normes d'efficience pour être plus compétitif sur le plan international. Le succès de ces initiatives se mesure non seulement par la productivité accrue de la Société, mais se traduit aussi par certains faits saillants dans les états financiers de l'exercice. À la fin de 1988, l'actif total était de 6,5 milliards de dollars, alors que le passif éventuel se rapportant aux programmes d'assurances et de garanties avait atteint 3,4 milliards de dollars. L'avoir de l'actionnaire était de 903,7 millions de dollars et ce dernier n'a pas dû injecter de capital durant l'exercice.

Le revenu de 619 millions de dollars a donné un bénéfice net de 4,2 millions de dollars et permis à la Société de maintenir ses résultats positifs. Les mouvements de trésorerie ont été équilibrés. La SEE s'est donc largement conformée aux exigences de l'actionnaire en matière d'autonomie financière tout en conservant une base financière solide pour la conclusion de nouvelles opérations concurrentielles et rentables.

En 1988, les marchés financiers sont restés volatiles, avec une tendance à la hausse du loyer de l'argent. La SEE est néanmoins parvenue à financer ses activités à des conditions avantageuses, grâce à sa cote AAA, et à bien gérer sa trésorerie. La Société est présente sur les marchés financiers mondiaux et elle est bien perçue des investisseurs, non seulement en raison de sa bonne situation financière, mais aussi pour ses méthodes novatrices. Elle a eu recours à diverses techniques de financement et a su, entre autres, tirer pleinement parti des swaps pour se procurer des fonds à taux fixes ou flottants dans plusieurs devises attrayantes, tout en se protégeant contre les risques.

Sur le plan de la gestion de la trésorerie, signalons tout particulièrement le programme de créances comptables sur le marché monétaire enregistré en Suisse, qui a permis à la SEE d'accéder plus facilement et plus avantageusement à des crédits à court terme et de mobiliser quelque 150 millions de dollars durant l'année.

En ce qui concerne les emprunts à moyen et à long terme, une combinaison de placements internationaux publics et privés a permis de mobiliser environ 738,4 millions de dollars. En plus des émissions libellées en dollars canadiens et américains, la SEE a contracté des emprunts en écu et en yen et a ainsi pu obtenir des taux d'intérêt flottants particulièrement avantageux et entièrement garantis.

Au cours de l'année, la Société a accordé une priorité toute spéciale à la protection de son actif et à l'incidence de l'endettement international. À cet égard, la position de la SEE est bien plus favorable que celle de la plupart de ses homologues d'autres pays. Comme le prouvent les états financiers, la Société a gardé sa capacité de rester financièrement autonome. Elle a même renforcé sa position en ajoutant 94,6 millions de dollars à ses provisions en 1988, ce qui porte le total cumulatif des provisions et des réserves à 311,2 millions de dollars en fin d'exercice. Si l'on ajoute la somme non comptabilisée au revenu de 341,1 millions de dollars, le montant global qui a été prudemment mis de côté advenant une grave détérioration de la situation actuelle s'élève à 652,3 millions de dollars.

La volatilité des crédits internationaux a eu une incidence directe sur les demandes d'indemnisation réglées par la SEE, qui a versé un nouveau record de 27 millions de dollars à des exportateurs canadiens. Le montant des recouvrements obtenus des acheteurs étrangers en 1988 pour des sinistres payés au cours des années précédentes a, lui aussi, atteint le chiffre record de 21,5 millions de dollars. L'ampleur de ces recouvrements prouve que la SEE peut assumer les risques de crédit à l'étranger à des taux de prime abordables.

Une gestion financière compétitive passe par de bons systèmes de contrôle financier, de bons rapports et de bons systèmes informatisés de gestion. Les applications informatiques ont considérablement augmenté en 1988. Les nombreux rapports financiers détaillés que la SEE a transmis à son actionnaire, au public et aux marchés financiers internationaux témoignent de la priorité donnée par la SEE à la gestion prudente et efficiente de ses importantes ressources financières.

Les techniques novatrices de financement à court terme de la SEE sont utilisées par la Salle d'arbitrage, au siège social. La SEE se sert de systèmes informatiques avant-gardistes pour mener à bien ses opérations quotidiennes de financement et rester à l'écoute des marchés.

De toute évidence, la conjoncture nationale et internationale dans laquelle évolue la SEE restera un défi aussi grand qu'en 1988. Cependant, les réalisations et les résultats nets positifs de la Société au cours de l'année écoulée sont des signes encourageants qui montrent que la SEE peut continuer d'accroître son efficacité, tout en assumant ses responsabilités commerciales et en restant financièrement autonome.

Par sa gestion financière toujours prudente, la SEE est en mesure de mieux servir un plus grand nombre d'exportateurs grâce à des programmes de gestion des risques dynamiques et innovateurs.

Performance de la Société

La performance de la Société dépend de la compétitivité des services de financement et d'assurances qu'elle offre aux exportateurs canadiens, étant entendu que le volume d'activités qu'elle peut appuyer dépend à son tour de la compétitivité dont les exportateurs font preuve à d'autres égards. Comme il est difficile de prévoir le volume et les dates de réalisation des projets remportés par les exportateurs canadiens, il est encore plus difficile de prévoir le volume d'activités, surtout du côté du financement. Le volume des activités de financement de la Société se mesure mieux sur plusieurs années car, pour la signature de contrats à l'exportation, la performance de la Société dépend de la prestation à long terme de services de financement et d'assurances connexes.

	1987 Résultats	1988 Plan	**1988 Résultats**
	(en milliers de dollars)		
Financement à l'exportation			
Direct			
Compte de la Société	601 354 $	950 000 $	**1 016 604 $**
Compte du Canada	186 158	125 000	**330 462**
	787 512	1 075 000	**1 347 066**
Autres établissements	71 884	néant	**70 078**
Total	859 396 $	1 075 000 $	**1 417 144 $**
Assurances à l'exportation			
Compte de la Société	3 450 315 $	3 606 000 $	**3 986 869 $**
Compte du Canada	90 726	75 000	**71 038**
Total	3 541 041 $	3 681 000 $	**4 057 907 $**
Bénéfice net	1 498 $	863 $	**4 226 $**

Conseil d'administration

V.E. Daughney
Président du Conseil d'administration
Royal Gold Enterprises Inc.
Vancouver
(Colombie-Britannique)

Président du Conseil d'administration
Président du Comité de direction du Conseil

C. Diamond
Président
B.C. Turf Ltd.
Vancouver
(Colombie-Britannique)

Vice-président du Conseil
Membre du Comité de vérification du Conseil
Membre du Comité de direction du Conseil

V.P. Paul
Président du Conseil
Corporate Properties Limited
Don Mills (Ontario)

Président du Comité de vérification du Conseil

J.M. Romanchuk
Vice-présidente et administratrice
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.
Calgary (Alberta)

Présidente du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J.O. Caron
Associé
McDougall, Caron
Avocats et Procureurs
Montréal (Québec)

Membre du Comité de vérification du Conseil

M.Y. Catley-Carlson
Présidente
Agence canadienne de développement international
Hull (Québec)

T.A. Chisholm
Président
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto (Ontario)

Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J.W. Chomiak
Président
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton (Alberta)

Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J. Delcher
Vice-président et administrateur
RBC Dominion Securities Inc.
Montréal (Québec)

Membre du Comité de direction du Conseil

F.W. Gorbet
Sous-ministre
Ministère des Finances
Ottawa (Ontario)

J.T. Humphries
Granville West Group
John T. Humphries Ltd.
Vancouver
(Colombie-Britannique)

Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

Pierre Legrand, c.r.
Associé principal
Ogilvy Renault
Avocats et Procureurs
Montréal (Québec)

R.L. Richardson
Président et Chef de la direction
Société pour l'expansion des exportations
Ottawa (Ontario)

Membre du Comité de direction du Conseil

M.J. Sabia
Avocate
Toronto (Ontario)

Membre du Comité de vérification du Conseil

G.E. Shannon
Sous-secrétaire d'État associé aux Affaires extérieures et Sous-ministre du Commerce extérieur
Ottawa (Ontario)

Membre du Comité de direction du Conseil

Cadres supérieurs de la Société

R.L. Richardson Président et Chef de la direction	**S.E. Healy** Directrice générale Coordination et Évaluation		
M.D.J. Bakker Premier vice-président aux Finances et Trésorier	**R.G.C. Marshall** Vice-président et Trésorier adjoint	**J.F. Gagan** Contrôleur Comptabilité financière	
	K.R. Cooke Directeur général Planification financière	**A.O. Werlen** Directeur général Sinistres et Recouvrements	
B.R. King Premier vice-président Assurances à l'exportation	**A.I. Gillespie** Vice-président Assurances à l'exportation	**J. Graves** Directrice générale Assurances à court terme	**R.A. Lane** Directeur général Analyse du crédit à court terme
	E. Siegel Directeur général Assurances à moyen terme		
R. Pruneau Premier vice-président Marketing	**R. Fothergill** Directrice générale Marketing et Communications	**F.P. Jeanjean** Économiste en chef Évaluation des pays, Étude des marchés et Analyse économique	
Succursales régionales :	**G. Hammond** Vice-président Ouest du Canada	**D.B. Modin** Vice-président et Directeur général Région de l'Ontario	**Vacant** Directeur général Région de l'Atlantique
	J.G. Siddon Directeur général Colombie-Britannique et Yukon	**H. Souquières** Directeur général Région du Québec	
R. Van Adel Premier vice-président Financement à l'exportation	**D.O. Curtis** Directeur général Amérique latine	**M.G. McLean** Directeur général Asie et Pacifique	**P.A. Foran** Directeur général OCDE et Europe
	D. Mackey Directrice générale Politiques et Services Financement à l'exportation	**Vacant** Directeur général Afrique et Moyen-Orient	
W.J.H. Musgrove Vice-président Ressources humaines et Administration	**W.J. Hughes** Directeur général Ressources humaines	**J.B. Hutchison** Directeur général Systèmes	
G. Roos Vice-président Services juridiques et Secrétaire	**M. Leduc** Chef du Contentieux Division du Contentieux		

1 9 8 8

États financiers

au 31 décembre 1988

Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers

Les présents états financiers ont été établis par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. Il incombe à la direction de veiller à ce que les données contenues dans ces états financiers soient présentées de façon intègre et objective. Les états financiers comprennent certains montants, tels la provision pour pertes sur prêts, qui sont fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

Dans son rapport, le Vérificateur général déclare qu'à son avis, la valeur des prêts souverains à recevoir est sensiblement surestimée parce que la haute direction a sous-évalué la provision pour pertes sur prêts, si bien qu'elle n'est pas conforme aux principes comptables généralement reconnus. Le Vérificateur général a émis cette réserve parce qu'il ne souscrit pas à la politique de la Société relative au recouvrement ultime des prêts souverains à recevoir, telle qu'elle est énoncée dans la note 2 afférente aux états financiers. Le Conseil d'administration et la haute direction sont en désaccord total avec l'opinion du Vérificateur général.

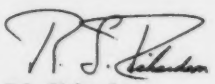
Au cours de l'exercice écoulé, la Société a reconnu un accroissement des risques dans le portefeuille des prêts à recevoir. À cet égard, elle a augmenté le montant imputé au revenu pour la provision générale, compte tenu de ses meilleures estimations du montant requis pour couvrir les risques susmentionnés. L'application de la politique de la Société concernant, d'une part, les prêts non courants dont les intérêts ne sont pas comptabilisés au revenu et, d'autre part, la provision prévue dans l'état des résultats, a réduit les bénéfices de 171,3 millions de dollars durant l'exercice 1988, pour tenir compte des difficultés de remboursement que connaissent actuellement de nombreux pays. Ces politiques, de même que les provisions qui en découlent (voir leur description à la note 7 afférente aux états financiers) combinées à la qualité fortement rehaussée du portefeuille des prêts à recevoir engagés mais non déboursés, ont amené le Conseil d'administration à conclure que les estimations relatives au recouvrement ultime des prêts souverains sont appropriées, et qu'il n'est donc nullement nécessaire ni opportun de constituer des réserves supplémentaires pour pertes sur prêts.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et les contrôles internes. Il confie cette tâche au Comité de vérification du Conseil, composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de la Société. Le Comité de vérification rencontre régulièrement les membres de la direction, les vérificateurs internes et les représentants du Vérificateur général du Canada.

Le Conseil d'administration est responsable de toutes les opérations entreprises par la Société. Les contrats qui, de l'avis du Conseil d'administration, comportent des risques pour une période ou un montant dépassant ce à quoi la Société s'engagerait normalement, peuvent être autorisés par le Gouverneur général en conseil, si le Ministre les considère dans l'intérêt national. Le Conseil d'administration n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne ces contrats, son obligation se limitant à veiller à ce qu'ils soient bien administrés. Les fonds requis dans leur cas sont versés par le Canada à la Société et les fonds recouvrés sont remis au Canada, déduction faite des montants retenus pour couvrir les frais d'administration connexes. Les comptes administrés pour le Canada sont présentés à la note 13 afférente aux états financiers de la Société.

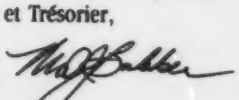
Le Vérificateur général du Canada effectue un examen indépendant, conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et formule une opinion sur les états financiers. Son rapport figure à la page suivante.

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

Le Premier vice-président aux Finances et Trésorier,



M.D.J. Bakker

Rapport du Vérificateur

AUDITOR GENERAL OF CANADA VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

Au ministre du Commerce extérieur

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1988 ainsi que les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, en accord avec les Normes de vérification internationales, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que j'ai jugés nécessaires dans les circonstances.

Les prêts à recevoir de 5,346 milliards de dollars comprennent des prêts à des entités souveraines de 4,726 milliards de dollars et une provision générale de 107,8 millions de dollars pour les pertes sur les prêts. À mon avis, la valeur des prêts à recevoir des entités souveraines est sensiblement surestimée parce que l'estimation par la direction de la provision pour les pertes sur les prêts est sous-évaluée, ce qui n'est pas conforme aux principes comptables généralement reconnus. La portée de mon examen a été suffisante pour me permettre de tirer cette conclusion. Toutefois, je n'ai pu établir avec précision l'importance de la surévaluation des prêts. Si une provision appropriée pour les pertes sur les prêts avait été établie, la provision pour les pertes sur les prêts aurait été beaucoup plus élevée, le bénéfice net serait devenu une perte importante pour l'exercice et les bénéfices non répartis seraient vraisemblablement devenus un déficit.

À mon avis, à l'exception de ce qui a trait à la surestimation importante de la valeur des prêts dont il est question dans le paragraphe précédent, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1988 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, en accord avec les Normes comptables internationales, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Société dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous égards importants, conformément à la partie X de la Loi sur la gestion des finances publiques et ses règlements, à la Loi sur l'expansion des exportations et aux règlements administratifs de la Société.

Le Vérificateur général du Canada

Kenneth M. Dye, F.C.A.

Ottawa, Canada
le 1er mars 1989

États financiers

Bilan
au 31 décembre 1988

	1988	1987
	(en milliers de dollars)	
Actif		
Prêts à recevoir (notes 3, 4, 5 et 6)		
À long terme	4 549 788 $	4 913 674 $
À court terme	795 367	846 961
	5 345 155	5 760 635
Intérêts et honoraires courus	167 970	223 220
	5 513 125	5 983 855
Moins : provision pour pertes sur prêts (note 7)	166 635	163 135
	5 346 490	5 820 720
Encaisse et titres négociables		
Encaisse et dépôts à court terme	985 913	732 996
Titres négociables		
(valeur marchande : 1988 — 122 231 $		
1987 — 314 726 $)	121 838	305 673
Intérêts courus	16 750	15 460
	1 124 501	1 054 129
Autres éléments d'actif		
Valeur non amortie de l'escompte à la souscription et des frais d'émission	30 183	39 755
Autres	21 279	18 124
	51 462	57 879
	6 522 453 $	6 932 728 $

	1988	1987
Passif	(en milliers de dollars)	
Emprunts (note 8)		
À long terme	2 882 223 $	2 899 497 $
Partie des emprunts à long terme échéant dans les 12 mois	470 520	1 030 025
	3 352 743	3 929 522
À court terme	1 867 978	1 694 595
	5 220 721	5 624 117
Intérêts courus	165 988	202 660
	5 386 709	5 826 777
Autres éléments de passif et revenu reporté		
Créditeurs	28 266	5 369
Revenu reporté et autres crédits	159 241	165 769
Provision pour sinistres sur assurances et garanties	44 567	35 369
	232 074	206 507
Avoir de l'actionnaire		
Capital-actions (note 9)	697 000	697 000
Réserve pour éventualités	100 000	100 000
Bénéfices non répartis	106 670	102 444
	903 670	899 444
	6 522 453 $	6 932 728 $

Engagements et passif éventuel (note 10)

Approuvé par le Conseil d'administration

Le Chef des Services financiers,

M.D.J. Bakker

L'Administrateur,

V. Edward Daughney

L'Administrateur,

R.L. Richardson

État des résultats et des bénéfices non répartis

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1988

	1988	1987
	(en milliers de dollars)	
Prêts et garanties		
Intérêts créditeurs	481 829 $	522 213 $
Revenus d'honoraires	24 641	25 238
Intérêts créditeurs sur placements	82 493	92 612
	588 963	640 063
Intérêts débiteurs		
À long terme	342 191	446 390
À court terme	141 198	123 400
Provision pour pertes sur prêts	81 926	50 710
	565 315	620 500
	23 648	19 563
Assurances et garanties		
Primes et revenus d'honoraires	23 527	19 762
Intérêts créditeurs sur placements	6 604	5 042
	30 131	24 804
Provision pour sinistres	12 721	8 468
	17 410	16 336
Bénéfice d'exploitation	41 058	35 899
Frais d'administration	36 832	34 401
Bénéfice net	4 226	1 498
Bénéfices non répartis		
Au début de l'exercice	102 444	175 946
Moins : virement à la réserve pour éventualités	—	75 000
À la fin de l'exercice	106 670 $	102 444 $

Évolution de la situation financière
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1988

	1988	1987
	(en milliers de dollars)	
Exploitation		
État des résultats		
Bénéfice net	4 226 $	1 498 $
Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Provision pour pertes sur prêts	81 926	50 710
Provision pour sinistres	12 721	8 468
Diminution des intérêts et des honoraires courus	17 184	67 019
Autres variations	15 873	4 197
	131 930	131 892
Actif et passif		
Versements sur prêts	(582 311)	(622 940)
Remboursement de prêts	707 200	581 777
Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Augmentation (diminution) nette du revenu reporté	(2 250)	44 166
Intérêts rééchelonnés	(54 336)	(126 988)
Intérêts radiés sur prêts non courants	(65 455)	(17 097)
	2 848	(141 082)
Encaisse provenant de (utilisée pour) l'exploitation	134 778	(9 190)
Trésorerie		
Emprunts à long terme	738 445	635 816
Remboursement d'emprunts à long terme	(1 022 593)	(824 348)
Augmentation des emprunts à court terme	307 574	201 034
Encaisse provenant du financement	23 426	12 502
Augmentation de l'encaisse et des titres négociables	158 204	3 312
Incidence du taux de change sur le solde d'ouverture de l'encaisse	(89 122)	(58 409)
Encaisse et titres négociables		
Au début de l'exercice	1 038 669	1 093 766
À la fin de l'exercice	1 107 751 $	1 038 669 $

Notes afférentes aux états financiers

1. Loi de constitution en société et mandat de la Société

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a été créée le 1er octobre 1969 par une loi du Parlement canadien, la Loi sur l'expansion des exportations. Mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la SEE a pour objet de faciliter et d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres pays au moyen de prêts, de garanties et d'assurances. La SEE relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur.

2. Résumé des principales conventions comptables

Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables.

Prêts

Les prêts à recevoir, principalement consentis à des entités souveraines, représentent l'équivalent en dollars canadiens des montants initialement versés, moins les remboursements, et comprennent, le cas échéant, les intérêts capitalisés dans le processus de rééchelonnement ou de restructuration des prêts dont le remboursement présente des difficultés.

En sa qualité d'organisme de crédit à l'exportation, la SEE bénéficie de la participation du Canada au Club de Paris. Sous les auspices de ce groupe international, chargé de régler, sur le plan multilatéral, les difficultés de paiement des entités souveraines, des pourparlers suivis de négociations débouchent sur des accords de rééchelonnement auxquels viennent s'ajouter des mesures imposées par le FMI pour alléger ces problèmes de remboursement. Les négociations, qui peuvent durer jusqu'à un an, s'inscrivent dans le cadre des méthodes normales de recouvrement de la Société.

À la lumière de l'expérience acquise, la haute direction est d'avis qu'à l'exception des rares cas de refus catégorique d'honorer la dette ou de radiation de la valeur d'actif convenue par les créanciers, le recouvrement des obligations souveraines ne doit pas être mis en doute, même s'il faut accepter des retards indéterminés dans les remboursements de principal et les paiements d'intérêts. Cette opinion est également partagée par le gouvernement du Canada, comme en font foi les conventions comptables précisées dans les Comptes publics. Bien qu'il ne lui soit pas possible, à l'heure actuelle, de déterminer le montant éventuel de l'incidence financière de ces incertitudes et retards, la Société a, pour faire preuve de prudence, établi des politiques pour les prêts souverains non courants et une provision générale pour l'incidence financière éventuelle de ces prêts.

Prêts non courants

Après examen des antécédents de paiement et évaluation des possibilités de recouvrement des prêts, la Société peut juger certains prêts non courants. Par prêt non courant, il faut entendre un prêt dont le recouvrement présente de sérieux doutes à court ou moyen terme, un prêt pour lequel on n'a pas reçu de versements importants pendant un an depuis la signature d'un accord de rééchelonnement, ou pendant deux ans en l'absence de mécanismes de rééchelonnement. À ce moment-là, la Société ne comptabilise plus au revenu les intérêts à recevoir sur ce prêt et passe une écriture de contrepassation des intérêts accumulés précédemment et au cours de la période de 12 mois qui suit le moment où le prêt devient non courant. De même, aux fins comptables, on ne reconnaît pas la capitalisation des intérêts dans les accords de rééchelonnement subséquents.

Lorsque l'on a pu établir que l'ensemble ou la plupart des montants exigibles font l'objet de remboursements réguliers, on reprend la méthode de la comptabilité d'exercice, en général après un ou deux ans, normalement à la suite de la signature d'un contrat de rééchelonnement, lorsque tout porte à croire que la tendance se maintiendra dans les années subséquentes.

Non seulement ne reconnaît-on pas les intérêts sur ces prêts, mais les soldes non versés sur les conventions de prêts signées sont annulés ou gelés, et les emprunteurs souverains ne peuvent obtenir de financement supplémentaire afin d'éviter une augmentation des risques découlant de nouvelles opérations.

Provision particulière pour pertes sur les prêts à recevoir commerciaux
La provision pour pertes sur prêts est établie après examen, au moins une fois l'an, de la valeur de recouvrement de tous les prêts consentis à des emprunteurs commerciaux. À la suite de cet examen, la Société impute au revenu un montant suffisant, spécialement destiné à couvrir les sinistres éventuels sur les prêts commerciaux. La provision est déduite du portefeuille des prêts à recevoir pour tenir compte de la diminution du poste d'actif se rapportant aux prêts commerciaux.

Provision générale pour pertes sur prêts à recevoir
En plus de la provision particulière pour pertes sur prêts commerciaux, la Société garde prudemment une provision générale, égale à 2 p. 100 du portefeuille des prêts à recevoir pour lesquels aucune provision particulière n'a été instituée. Cette réserve correspond à l'évaluation que fait la direction des coûts éventuels liés à des retards dans les paiements, qui exigeraient que la Société, conformément à sa politique sur les prêts non courants, comptabilise à la provision les intérêts créditeurs précédemment reconnus sur ces prêts. Bien qu'elle n'ait aucun lien avec le principal de prêts particuliers, souverains ou commerciaux, cette provision est également déduite des postes d'actif des prêts qui comprennent les intérêts et les honoraires courus.

Réserve pour éventualités
Au moyen de virements provenant des bénéfices non répartis, la Société a créé une réserve pour éventualités en cas de diminutions imprévues de la valeur des prêts à recevoir ou de sinistres sur assurances et garanties. Les éventuelles réductions subséquentes à la réserve pour éventualités seront créditées aux bénéfices non répartis.

Intérêts non courus sur les prêts à recevoir
La somme cumulative des intérêts non courus et des intérêts capitalisés non reconnus contribue, à la longue, à augmenter les montants légalement dus à la Société. Il est tenu compte de cette réalité dans le processus continu de recouvrement et dans les négociations de rééchelonnement. De l'avis de la haute direction, cette méthode comptable est la plus appropriée et procure à la Société des provisions supplémentaires hors-bilan.

Intérêts créditeurs et revenu d'honoraires sur les prêts
Les intérêts s'accumulent sur le principal à recevoir, jusqu'à ce que le prêt devienne non courant.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

Titres négociables
Les titres négociables sont évalués au moindre de leur coût et de leur valeur marchande à la date du bilan.

Provision pour sinistres sur assurances et garanties
La Société constitue une provision qui tient compte des sinistres subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer une provision particulière, après étude du passif éventuel. Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives et incorporées aux autres éléments d'actif. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision. Les gains ou pertes nets qui en découlent sont portés au crédit ou au débit de la provision.

Intérêts créditeurs sur placements
Les intérêts sur placements, essentiellement gagnés à l'étranger, sont répartis entre les prêts et garanties et les assurances et garanties, au prorata de la moyenne des fonds placés.

Intérêts débiteurs
Les intérêts débiteurs comprennent les dépenses de couverture et l'amortissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission.

Primes d'assurance
Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès que la protection entre en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon des méthodes qui reflètent généralement la part des risques assumés pendant la durée des polices. Les primes d'assurance-investissement à l'étranger sont comptabilisées au revenu et réparties également sur la durée de la protection, à l'exception de la prime de la première année qui est comptabilisée intégralement au revenu dès sa réception.

Conversion des devises

La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de son portefeuille. Les risques nets associés aux fluctuations du taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice.

Les gains et les pertes résultant de la conversion de tout élément d'actif ou de passif non couvert à long terme en devises autres qu'en dollars américains sont différés et amortis selon la méthode linéaire sur la durée de vie restante de l'actif ou du passif. Le solde non amorti des gains ou des pertes reportés est inclus dans le revenu reporté ou dans les autres éléments d'actif.

Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes découlant de la conversion des soldes et des opérations en devises étrangères sont portés aux intérêts créditeurs sur placements.

3. Prêts à recevoir

Les prêts à recevoir courants et non courants des emprunteurs souverains et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les organismes de crédits à l'exportation semblables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux. Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Non courants	692 468 $	651 414 $
À moins de 12 mois — taux fixes	540 195	608 636
— taux flottants	108 174	92 725
En souffrance	146 998	145 600
1989	—	706 176
1990	688 819	681 089
1991	630 588	642 046
1992	572 785	563 070
1993	445 808	418 680
1994 à 1998	1 298 611	1 030 153
1999 et au-delà	220 709	221 046
Total	5 345 155 $	5 760 635 $
Prêts commerciaux inclus ci-dessus	769 060 $	992 344 $
Prêts à taux flottants, généralement basés sur les taux LIBOR, compris dans le montant total des prêts	1 276 692 $	1 126 556 $
La répartition géographique de ces prêts est la suivante :		
Pacifique et Asie du Nord	562 986 $	628 873 $
Asie du Sud	372 815	341 868
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	397 349	410 692
Afrique du Nord et de l'Ouest	1 119 639	1 143 924
Europe de l'Est	641 320	769 871
Europe de l'Ouest	479 018	502 203
États-Unis et Antilles	455 453	539 614
Mexique et Amérique centrale	297 716	335 954
Amérique du Sud (Est)	467 561	529 014
Amérique du Sud (Ouest)	551 298	558 622
	5 345 155 $	5 760 635 $

4. Prêts à recevoir courants en souffrance

Les montants en souffrance comprennent les remboursements de principal et les intérêts et honoraires facturés qui n'ont pas été reçus conformément aux modalités des conventions de prêt auxquelles ils se rapportent.

La répartition géographique du principal en souffrance et des intérêts reconnus, s'élevant respectivement à 146 998 000 $ (1987 — 145 600 000 $) et à 62 612 000 $ (1987 — 124 104 000 $), s'établit comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	2 283 $	4 904 $
Asie du Sud	—	468
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	22 927	73 060
Afrique du Nord et de l'Ouest	29 178	30 652
Europe de l'Est	7	21
Europe de l'Ouest	5 388	20 911
États-Unis et Antilles	16 469	287
Mexique et Amérique centrale	2 748	17 526
Amérique du Sud (Est)	124 811	74 232
Amérique du Sud (Ouest)	5 799	47 643
Total	209 610 $	269 704 $

5. Montants rééchelonnés et réaménagés sur les prêts à recevoir courants

Les montants rééchelonnés et réaménagés au cours de l'exercice se présentent comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Principal	108 175 $	197 706 $
Intérêts	50 095	80 265
	158 270 $	277 971 $

La répartition géographique des prêts rééchelonnés et réaménagés s'établit comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	15 796 $	9 076 $
Asie du Sud	—	799
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	83 585	—
Afrique du Nord et de l'Ouest	143 094	148 462
Europe de l'Est	—	—
Europe de l'Ouest	64 972	96 298
États-Unis et Antilles	37 830	44 127
Mexique et Amérique centrale	69 335	87 732
Amérique du Sud (Est)	167 329	181 544
Amérique du Sud (Ouest)	19 773	11 241
Total	601 714 $	579 279 $
Prêts commerciaux compris ci-dessus	38 614 $	68 162 $
Montants en souffrance	15 765 $	33 395 $

6. Prêts à recevoir non courants

En raison de l'affaiblissement progressif de la conjoncture, certains prêts dont les remboursements présentent des risques de retards prolongés ou, dans le cas des prêts commerciaux, dont le recouvrement semble fort douteux sont placés dans la catégorie des prêts non courants. Les montants des prêts non courants s'établissent comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Prêts souverains, surtout en Europe de l'Est et en Amérique du Sud (Ouest)	593 208 $	585 533 $
Prêts commerciaux, surtout aux États-Unis	99 260	121 199
	692 468 $	706 732 $

En outre, au 31 décembre 1988, les intérêts accumulés non reconnus sur les prêts s'élevaient à 341 122 000 $ (1987 — 205 697 000 $); sur ce montant, 286 063 000 $ se rapportaient à des prêts souverains (1987 — 163 109 000 $). Le montant total des intérêts sur les prêts non courants et non comptabilisés au revenu en 1988 s'élevait à 89 438 000 $ (1987 — 79 729 000 $).

7. Provisions et réserves

Les provisions et réserves s'établissent comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Prêts		
Provision générale	107 819 $	78 108 $
Provision particulière	58 816	85 027
	166 635 $	163 135 $
Provision hors-bilan		
Revenus non comptabilisés	341 122 $	205 697 $
Assurances		
Provision pour sinistres	44 567 $	35 369 $
Réserve pour éventualités	100 000 $	100 000 $

Prêts

Au cours de l'exercice, les provisions ont été augmentées de 171 364 000 $ (1987 — 130 439 000 $). Sur ce montant, 81 926 000 $ (1987 — 50 710 000 $) ont été comptabilisés à l'état des résultats.

En 1988, les montants non comptabilisés au revenu pendant l'exercice, soit 89 438 000 $ (1987 — 79 729 000 $), ont été augmentés de 65 455 000 $ (1987 — 17 097 000 $) d'intérêts courus radiés sur les prêts non courants au cours de la période de réserve de un à deux ans. Conformément aux conventions comptables de la Société, cette radiation a été comptabilisée à la provision générale.

Les autres diminutions relatives aux provisions et aux montants cumulatifs non comptabilisés au revenu ont été surtout attribuables au taux de change sur les montants de la provision libellés en dollars américains, qui s'élèvent à 12 971 000 $ et 19 468 000 $ (1987 — 6 839 000 $ et 5 621 000 $).

Assurances
La provision pour sinistres a été augmentée de 12 721 000 $ (1987 — 8 468 000 $) au cours de l'exercice. Les radiations nettes imputées à cette provision se sont élevées à 3 523 000 $ (1987 — 6 511 000 $).

Réserve pour éventualités
En 1988, il n'y a pas eu de virement des bénéfices non répartis à la réserve pour éventualités (1987 — 75 millions de dollars).

8. Emprunts

Les échéances des emprunts se présentent comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
À moins de douze mois — taux fixes	518 221 $	1 045 223 $
— taux flottants	1 820 277	1 679 397
1989	—	511 220
1990	773 517	804 305
1991	540 142	336 693
1992	633 222	570 718
1993	229 797	136 426
1994 à 1998	705 545	540 135
Total	5 220 721 $	5 624 117 $
Prêts commerciaux inclus ci-dessus Taux d'intérêt fixes allant de 5,38 % à 13,5 % (1987 — 5,38 % à 14,13 %)	2 645 172 $	3 336 229 $
Prêts renouvelables à des taux flottants ou à des taux fixes à court terme	2 575 549 $	2 262 888 $
Emprunts du Canada inclus ci-dessus (1987 — 8,375 %)	—	25 000 $

La Société disposait également de lignes de crédit et de facilités de découvert s'élevant à 2 618 millions de dollars au 31 décembre 1988 (1987 — 3 555 millions de dollars).

9. Capital-actions

Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard de dollars, soit 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 $ chacune. Le nombre d'actions émises et entièrement libérées est de 6 970 000 (1986 — 6 970 000).

10. Limites statutaires, engagements et passif éventuel

Aux termes de la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi), la Société peut avoir des prêts en cours et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 7 337 millions de dollars (1987 — 7 704 millions de dollars). Sur ce montant, les engagements non déboursés relatifs à des conventions de prêt signées, à des taux nominaux de 7,40 % à 12,50 %, représentent 1 933 millions de dollars (1987 — 1 868 millions de dollars). Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

La Société compte financer ces engagements non déboursés peu avant leurs versements, généralement sur une période de trois ans, en émettant des titres de créance sur les marchés financiers internationaux, à des taux d'intérêts commerciaux, et en augmentant le capital-actions. De façon générale, la Société s'efforce d'apparier les échéances et les devises avec la moyenne de ses prêts à l'exportation.

La Loi prévoit également que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 3 431 millions de dollars (1987 — 3 047 millions de dollars).

Le passif éventuel de la Société relativement à ces deux limites s'est élevé à 2 754 millions de dollars (1987 — 2 273 millions de dollars). Sur ce montant, 61 millions de dollars (1987 — 67 millions de dollars) se rapportaient à des garanties sur prêts et à des participations bancaires. Le solde se rapportait aux activités d'assurance de la Société.

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total du capital versé établi de temps à autre et des bénéfices non répartis, établi selon ses états financiers vérifiés les plus récents. Au 31 décembre 1988, selon cette formule, la limite d'emprunt était de 7 994 millions de dollars (1987 — 8 729 millions de dollars) et les emprunts s'élevaient à 5 221 millions de dollars (1987 — 5 624 millions de dollars).

11. Soldes en devises étrangères

La Société possède un actif et un passif considérables en dollars américains et en d'autres devises. Compte tenu des contrats de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Dollars américains		
Actif	4 634 279 $	5 082 409 $
Passif	4 680 168	5 236 999
Situation nette	(45 889) $	(154 590) $
Taux de change pour 1 $ US	1,1925	1,2993
Schillings australiens, livres sterling, deutsche mark, Ecus, francs français, francs suisses et yen		
Actif	228 003 $	119 284 $
Passif	188 697	95 964
Situation nette	39 306 $	23 320 $

12. Opérations entre apparentés

Les opérations avec le Canada se résument comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Postes de revenus et de dépenses		
Intérêts débiteurs	1 648 $	3 603 $
Moins : Recouvrement des frais d'administration	6 923	6 622
Intérêts créditeurs	470	469
	(5 745) $	(3 488) $

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
	(en milliers de dollars)	
Montants dus au (à recevoir du) Canada		
Obligations du Canada portant intérêt de 9,50 % et venant à échéance en 1994	(5 028) $	(5 033) $
Intérêts courus à recevoir	(22)	(22)
Comptes administrés pour le Canada	21 209	426
Emprunts à long terme	—	25 000
Intérêts courus à payer	—	447
	16 159 $	20 818 $

Le gouvernement du Canada a convenu de demander des affectations budgétaires au Parlement pour que la Société puisse couvrir ses pertes d'exploitation éventuelles. Aucune affectation n'a été nécessaire jusqu'à présent.

La Société n'est pas assujettie à la Loi de l'impôt sur le revenu en ce qui concerne ses bénéfices.

La Société conclut également des opérations avec d'autres sociétés d'État, dans le cours normal de ses activités.

13. Comptes administrés pour le Canada

a) Aux termes de la Loi, la Société administre pour le Canada certains programmes de prêts et d'assurances autorisés par le gouverneur en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable, sauf ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du Vérificateur général du Canada. Les éléments d'actif administrés pour le Canada, comportant essentiellement des prêts à recevoir et des intérêts et honoraires courus, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à 926 millions de dollars (1987 — 871 millions de dollars).

b) Compte du Canada — Limites statutaires, engagements et passif éventuel

La Loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers ne peuvent excéder 6 milliards de dollars sur les comptes administrés pour le Canada. La situation à l'égard de cette limite, déterminée conformément à la Loi, est de 1 201 millions de dollars (1987 — 956 millions de dollars).

La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards de dollars. Conformément à la Loi, la situation à l'égard de cette limite est de 321 millions de dollars (1987 — 370 millions de dollars), y compris un passif éventuel de 298 millions de dollars (1987 — 330 millions de dollars).

Revue des cinq dernières années

(en milliers de dollars)

Bilans au 31 décembre	**1988**
Prêts à recevoir (nets)	5 345 155 $
Moins : provision pour pertes	166 635
	5 178 520 $
Placements à court terme	1 107 751 $
Intérêts courus et autres éléments d'actif	236 182
Total de l'actif	6 522 453 $
Emprunts	5 220 721 $
Intérêts courus et autres éléments de passif	353 495
Provision pour sinistres	44 567
Total du passif	5 618 783 $
Capital-actions	697 000 $
Réserve pour éventualités	100 000
Bénéfices non répartis	106 670
Avoir de l'actionnaire	903 670 $
Total du passif et avoir de l'actionnaire	6 522 453 $

États des résultats	**1988**
Intérêts créditeurs et revenu d'honoraires	506 470 $
Primes d'assurance et revenu d'honoraires	23 527
Intérêts créditeurs sur placements	89 097
Bénéfice total	619 094 $
Intérêts débiteurs	483 389 $
Provision pour pertes et sinistres	94 647
Frais d'administration	36 832
Total des dépenses	614 868 $
Bénéfice net	4 226 $

1987	1986	1985	1984
5 760 635 $	5 820 347 $	6 076 226 $	5 650 478 $
163 135	136 366	105 257	83 261
5 597 500 $	5 683 981 $	5 970 969 $	5 567 217 $
1 038 669 $	1 093 766 $	920 296 $	705 757 $
296 559	395 732	404 873	361 667
6 932 728 $	7 173 479 $	7 296 138 $	6 634 641 $
5 624 117 $	5 900 765 $	6 022 572 $	5 394 165 $
373 798	341 357	347 258	363 643
35 369	33 411	30 251	22 287
6 033 284 $	6 275 533 $	6 400 081 $	5 780 095 $
697 000 $	697 000 $	697 000 $	660 000 $
100 000	25 000	—	—
102 444	175 946	199 057	194 546
899 444 $	897 946 $	896 057 $	854 546
6 932 728 $	7 173 479 $	7 296 138 $	6 634 641 $

1987	1986	1985	1984
547 451 $	583 190 $	596 788 $	573 080 $
19 762	17 439	16 490	17 433
97 654	76 222	72 234	87 094
664 867 $	676 851 $	685 512 $	677 607 $
569 790 $	597 388 $	619 359 $	612 362 $
59 178	43 465	28 399	30 531
34 401	34 109	33 243	28 231
663 369 $	674 962 $	681 001 $	671 124 $
1 498 $	1 889 $	4 511 $	6 483 $

Revue des cinq dernières années

(en milliers de dollars)

	1988			1987		
	Société	Canada	Total	Société	Canada	Total
Accords financiers aménagés						
Financement à l'exportation						
Financement direct	1 016 604 $	330 462 $	1 347 066 $	601 354 $	186 158 $	787 512 $
Garanties de la SEE	—	—	—	6 432	—	6 432
Participation bancaire	—	—	—	139	—	139
Prêts bancaires connexes	12 200	—	12 200	24 095	412	24 507
Prêts connexes de l'ACDI	42 878	15 000	57 878	40 806	—	40 806
Total partiel	1 071 682 $	345 462 $	1 417 144 $	672 826 $	186 570 $	859 396 $
Assurances à l'exportation						
Assurances à court terme	3 086 291 $	16 862 $	3 103 153 $	2 603 497 $	10 471 $	2 613 968 $
Assurances à moyen terme	649 580	54 176	703 756	604 836	80 106	684 942
Garanties	250 998	—	250 998	241 982	149	242 131
Total partiel	3 986 869 $	71 038 $	4 057 907 $	3 450 315 $	90 726 $	3 541 041 $
Total	5 058 551 $	416 500 $	5 475 051 $	4 123 141 $	277 296 $	4 400 437 $
Données financières et autres						
Financement à l'exportation						
Nombre d'opérations financées	152	18	170	91	9	100
Nombre de prêts à recevoir	692	74	766	651	59	710
Prêts à recevoir	5 445 355 $	808 184 $	6 253 539 $	5 858 868 $	770 411 $	6 629 279 $
Nombre de prêts non déboursés	203	26	229	168	14	182
Prêts non déboursés	1 935 647 $	406 471 $	2 342 118 $	1 874 675 $	200 486 $	2 075 161 $
Versements aux exportateurs durant l'exercice	582 311 $	87 755 $	670 066 $	622 940 $	20 901 $	643 841 $
Garanties sur prêts en cours	9	—	9	9	—	9
Responsabilité relative aux garanties sur prêts	15 785 $	—	15 785 $	19 300 $	—	19 300 $
Sommes non déboursées pour les garanties sur prêts	7 452 $	—	7 452 $	9 260 $	—	9 260 $
Lignes de crédit et protocoles en vigueur	49	2	51	46	2	48
Sommes non affectées	3 529 224 $	380 123 $	3 909 347 $	3 136 646 $	386 715 $	3 523 361 $
Prêts rééchelonnés	16	6	22	18	8	26
Montants rééchelonnés	182 649 $	67 558 $	250 207 $	384 711 $	79 757 $	464 468 $
Prêts radiés	3	—	3	1	—	1
Montants radiés	5 901 $	—	5 901 $	5 $	—	5 $
Assurances à l'exportation						
Nombre de polices délivrées	1 718	20	1 738	1 639	34	1 673
Polices d'assurance et garanties en vigueur	2 498	40	2 538	2 111	100	2 211
Responsabilité relative aux assurances et aux garanties	3 404 867 $	321 150 $	3 726 017 $	2 964 474 $	370 019 $	3 334 493 $
Sinistres réglés	26 968 $	11 323 $	38 291 $	13 480 $	9 879 $	23 359 $
Sinistres recouvrés	21 529 $	21 527 $	43 056 $	14 461 $	4 387 $	18 848 $
Sinistres radiés (imputés)	1 935 $	(572) $	1 363 $	13 433 $	1 182 $	14 615 $
Sinistres en cours en fin d'exercice	17 258 $	329 $	17 587 $	13 754 $	9 961 $	23 715 $
Demandes d'indemnisation à l'étude en fin d'exercice	2 304 $	—	2 304 $	1 745 $	3 409 $	5 154 $
Nombre d'employés en fin d'exercice			503			498

1900

1986			1985			1984		
Société	Canada	Total	Société	Canada	Total	Société	Canada	Total
513 988 $	12 831 $	526 819 $	620 422 $	76 266 $	696 688 $	1 147 052 $	31 472 $	1 178 524 $
14 921	—	14 921	4 983	—	4 983	2 005	—	2 005
27 728	—	27 728	—	—	—	12 000	—	12 000
16 558	—	16 558	11 129	—	11 129	131 125	—	131 125
18 879	—	18 879	45 571	—	45 571	238 660	—	238 660
592 074 $	12 831 $	604 905 $	682 105 $	76 266 $	758 371 $	1 530 842 $	31 472 $	1 562 314 $
2 169 986 $	11 289 $	2 181 275 $	1 811 836 $	—	1 811 836 $	1 816 618 $	—	1 816 618 $
317 208	112 145	429 353	404 129	101 011 $	505 140	604 284	209 683 $	813 967
104 671	489	105 160	35 890	290	36 180	31 160	10 971	42 131
2 591 865 $	123 923 $	2 715 788 $	2 251 855 $	101 301 $	2 353 156 $	2 452 062 $	220 654 $	2 672 716 $
3 183 939 $	136 754 $	3 320 693 $	2 933 960 $	177 567 $	3 111 527 $	3 982 904 $	252 126 $	4 235 030 $
58	1	59	88	4	92	107	3	110
678	50	728	690	48	738	575	32	607
5 871 608 $	783 934 $	6 655 542 $	6 140 520 $	1 043 244 $	7 183 764 $	5 716 384 $	985 188 $	6 701 572 $
145	7	152	147	7	154	176	4	180
2 575 593 $	48 991 $	2 624 584 $	2 846 209 $	405 494 $	3 251 703 $	3 314 566 $	373 237 $	3 687 803 $
627 422 $	33 085 $	660 507 $	819 980 $	78 966 $	898 946 $	934 480 $	140 769 $	1 075 249 $
6	—	6	6	—	6	5	—	5
213 206 $	—	213 206 $	201 717 $	—	201 717 $	185 038 $	—	185 038 $
4 243 $	—	4 243 $	6 889 $	—	6 889 $	7 874 $	—	7 874 $
46	2	48	27	1	28	32	1	33
3 390 601 $	392 500 $	3 783 101 $	3 731 851 $	42 500 $	3 774 351 $	3 503 768 $	42 500 $	3 546 268 $
15	3	18	13	5	18	12	2	14
149 239 $	53 413 $	202 652 $	81 382 $	34 095 $	115 477 $	87 379 $	10 540 $	97 919 $
3	—	3	2	—	2	1	—	1
4 082 $	—	4 082 $	5 662 $	—	5 662 $	3 201 $	—	3 201 $
1 400	125	1 525	1 129	44	1 173	956	62	1 018
1 683	157	1 840	1 299	110	1 409	1 267	109	1 376
2 712 496 $	429 823 $	3 142 319 $	2 483 804 $	427 734 $	2 911 538 $	2 274 935 $	428 139 $	2 703 074 $
3 957 $	644 $	4 601 $	10 157 $	5 013 $	15 170 $	13 472 $	6 341 $	19 813 $
3 563 $	131 $	3 694 $	6 386 $	9 733 $	16 119 $	13 150 $	725 $	13 875 $
12 533 $	—	12 533 $	9 960 $	124 $	10 084 $	2 062 $	(20) $	2 042 $
28 168 $	5 651 $	33 819 $	40 307 $	5 138 $	45 445 $	46 496 $	9 982 $	56 478 $
3 425 $	—	3 425 $	6 456 $	—	6 456 $	10 826 $	518 $	11 344 $
		539			562			577

« La SEE est bien plus que les personnes identifiées dans le Rapport annuel; elle comprend aussi toute une équipe de professionnels qui se distinguent par leur grande compétence. Dotés des moyens techniques les plus modernes et les plus efficients, ses experts en trésorerie, informatique et services juridiques, et ses spécialistes en administration, finances et comptabilité contribuent à la bonne gestion des approbations de crédit, des demandes d'indemnisation et des comptes clients. Leur appui est indispensable à la bonne prestation des services que la Société offre aux exportateurs. »

R.L. Richardson